

資本空間の形成：その組織化・集約化過程

藤 田 直 晴

目 次

I. はじめに.....	1
II. 生命保険企業本社の立地動態.....	2
III. 生命保険企業の店舗網展開.....	7
IV. 生命保険企業の市場占有形態と資金の地域的循環.....	39
V. 生命保険企業の金融的地位と役割.....	59
VI. おわりに.....	63

資本空間の形成：その組織化・集約化過程

藤 田 直 晴

I. は じ め に

企業は、その成長に対応して組織機構の拡充と整備を進める。このため、一般的に大企業になるほど組織規模は大きく、またその機構も複雑性を増す傾向がみられる。このような企業組織の成長は、組織体としての効率性を維持・発展すべく、分業の徹底と多様化する組織の合理的編成の強化を前提に成就されるものであると言えよう。このことは、他面において、組織に内在する二つの分業関係の進化・拡大という運動過程としても捉えることができる¹⁾。その一つは、「機能の集中・分散」という水平的分業関係の拡大過程であり、機能配分機構を通じて、組織を構成する諸機能単位間の分化を促進する役割を果たす。他の一つは、「権力の集中・分散」という垂直的分業関係の深化過程であり、権限配分機構を通じて機能単位間を支配・従属関係で編成・再編成する役割を担う。このような諸過程で、企業、とりわけ大企業は広大な底辺を有する高度に集権的・垂直的な構造を徴表する巨大なピラミッド型組織体系を構築し、それが企業の組織形態の基本的枠組とさえなっている。

さて、このような企業組織の成長は空間的にも極めて重要な意味を有する。たとえば、組織規模の拡大は、組織空間の拡大をとまなうことが多い。また、その編成構造は空間秩序の形成と密接な関連を有している²⁾のである。とくに、大企業は広域かつ濃密な空間組織網を独自で展開するのみならず、多数の系列・関連会社を支配下に置いており、それらを含めた総体としての空間組織体系は広域かつ巨大となる。加えて、これら企業は、基本的にはそれぞれの能力・戦略にもとづいて空間組織網の展開を図るのであるが、個別企業レベル、あるいは企業集団レベルでも相互にかなりの程度類似したパターンを展開するようになる。こうして、国民経済の空間構造を規定する要因の一つとして、その重要性を一層増してきている。

本稿では、このような認識のもとに、生命保険資本による組織空間の拡大とより合理的に編成された空間組織体系の形成メカニズム分析を通して、国民経済空間の組織的編成過程を実態として把握し、その構造的特質と現代的意義および問題点を明らかにしてみたい。

(注)

1) 山田雄一『組織科学の話』日本経済新聞社、1984年。

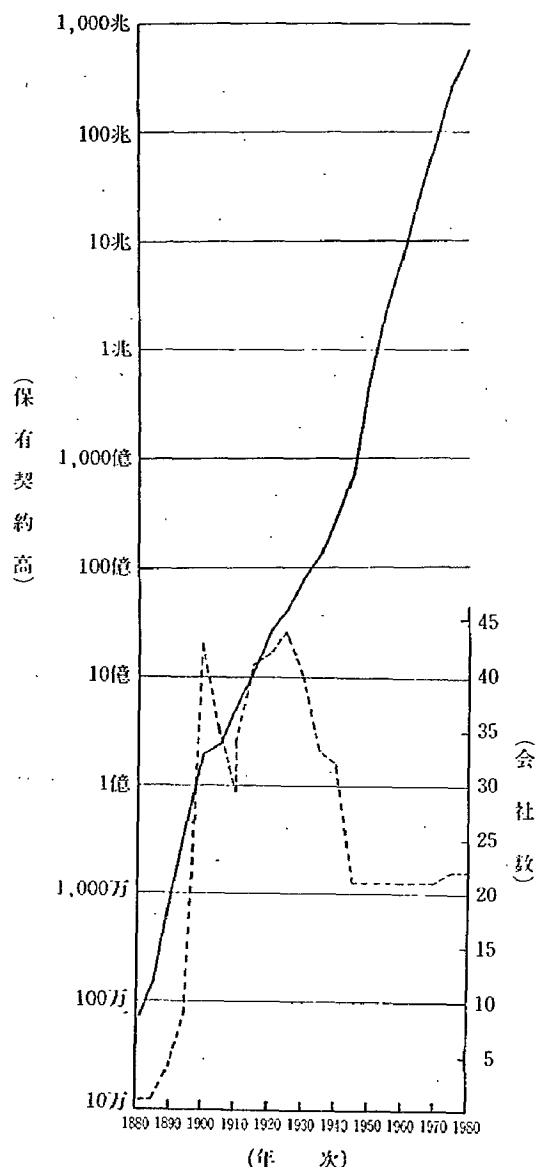
2) 藤田直晴「戦後日本における階層的地域秩序の形成機構分析」明治大学人文科学研究所紀要第23冊、1985年。

II. 生命保険企業本社の立地動態

他の産業諸部門と同様、生命保険部門においても、これまでに夥しい数の企業が設立されてきた。近代的な営利を目的に設立された会社のみでも90社近い数の生命保険会社が設立されている。また、類似会社を含めると、その数は数千にもものぼり、全国的に設立されたようである¹⁾。

このような会社数の推移を、とくに近代的生命保険会社に限りみると（第1図を参照）、1900年と1925・26年にピークがみられる。それを指標にして、大概1900年までの第一次設立期、1910年頃

第1図 生命保険会社数および保有契約高の推移



資料：印南博吉編『現代日本産業発達史XⅦ保険』現代日本産業発達史研究会、『インシュアランス（生命保険統計号）』保険研究所より作成

までの第一次再編・集中期、1926年頃までの第二次設立期、終戦時までの第二次再編・集中期、戦後の長期安定期という時期区分が可能である。しかも、このような時期区分は、わが国における近代化過程の重要な転換点に符号してもいる。

20世紀初頭、わが国は産業資本の確立を果し、以後急速に資本集中期に移行していく。この時期は生命保険業に関しても極めて重要である。1900年には、保険業法が公布・施行され、わが国における近代的保険制度が確立されている。その内容は、主務官庁の免許を受けずして保険業務を行なうことはではない—免許主義、事業報告書と決算報告書を主務官庁に提出させ、契約者の閲覧を認める—公示主義を柱とし、組織形態は株式会社あるいは相互会社に限定し、損害保険を含めて他業との兼営を禁止するというものであった。

また、この業法は、国家権力主導のもとに、大企業による生命保険市場の支配と市場開発の可能性を制度的に保障する役割も果たした。これにより、泡沫的・詐欺的な類似会社は、1903年まで数社の存在が確認されるが、それ以降は完全に消失している。同時に、中小生命保険会社も再編成を迫られることになった。こうして、日清戦争後急激な増加を示し、1900年には43社を数えた生命保険会社も保険業法施行を契機に急減し、1910年には28社にまで減少した。1911年から1926年までの間には、日露戦争後および第一次世界大戦期に活発化した企業設立に連動して、生命保険会社も再び多数設立された。その後、

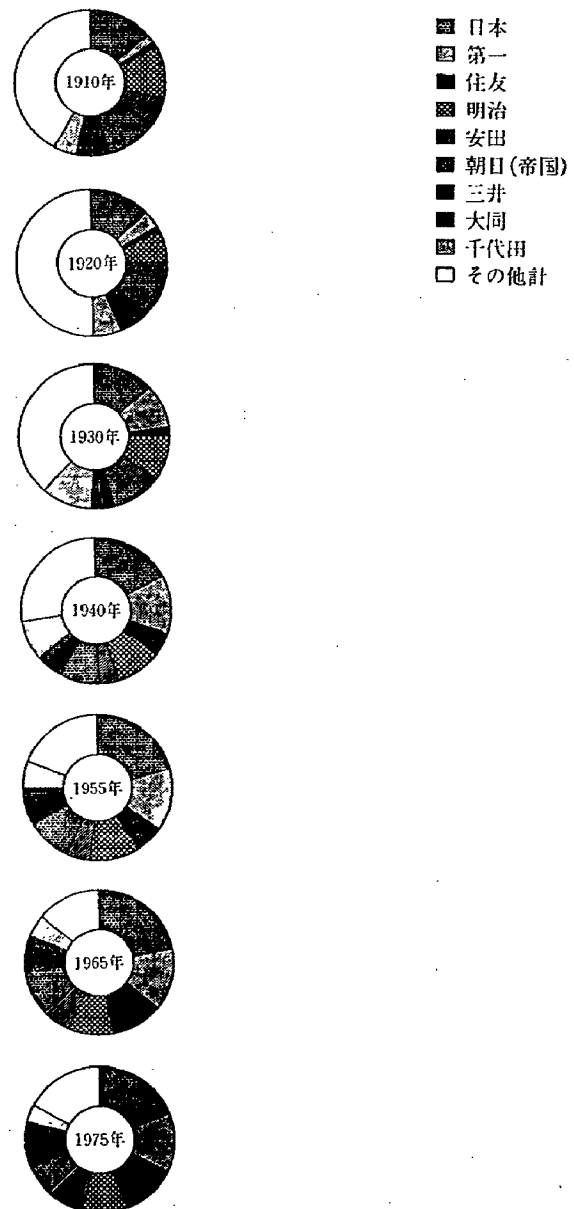
終戦時までの間には、昭和恐慌・世界恐慌、さらに戦時体制への移行のなかで、生命保険会社も再び急速に再編・整理されるようになる。激しい経済変動のなかで、大会社・財閥系会社と中小会社との格差拡大が顕在化してきたこと、また軍事資金調達の一必要性を背景に、保険業法が1939年に全面的に改正・公布され、以前禁止されてきた株式会社と相互会社の合併が認められるようになったのははじめ保険会社の整理統合のための条件が整備された。こうしたなかで、この間に会社数は半減している。

戦後の会社数の変化は、1948年に日本教育生命が大正生命に合併されたことにより20社となり、以後1970年代の中頃まで変化はなかった。その後、外国生命保険会社の日本進出が活発化し、合併会社が設立されるようになる。1975年には西武オールステート、1980年にはソニー・ブルーデンスシャルが保険業法にもとづく免許を受け設立されている。

このように著しい資本の集中・集積が生命保険部門においても進行したが、この傾向をより厳密に捉えるならば、会社数の変化に現わされる以上の意味を有するものであることは言うまでもない。すでに述べたように、わが国における生命保険事業は大企業中心主義にもとづいて発展を遂げてきた。したがって、少数の大企業に契約が集中する傾向を強く示す（第2図を参照）。1910年には、28社中上位3社に全社保有契約高の36.8%が、上位5社に50.9%が集中していた。1920年には、会社数が38社に増加するなかで、競争が熾烈化し、大企業への集中度は相対的に低下する。上位3社のシェアは28.6%、上位5社でも39.8%を占めるにとどまり、50%を越えるには上位8社の加算を必要とする。1930年になると、企業数は40社にさらに増加を示すが、集中度は上位3社33.5%に、上位5社に50.4%と再び1910年時点に近い状況を示す。1940年には、上位3社のシェアは38.9%、5社のそれは56.6%と、上位会社への契約の集中度はなお高くなり、企業規模間格差が拡大する傾向を示す。

戦後は、会社数の変化はほとんどみられない。しかし、業務の大企業への集中は着実に進

第2図 保有契約高に占める主要企業占有率の推移



第3図 生命保険会社保有契約規模順位変動表

順位	1910年	1920年	1930年	1940年	1955年	1965年	1975年	順位
1	日本	日本	日本	日本	日本	日本	日本	1
2	明治	朝日	千代田	第一	第一	第一	第一	2
3	朝日	明治	明治	明治	明治	住友	住友	3
4	有隣	千代田	第一	千代田	朝日	朝日	明治	4
5	大同	大同	朝日	朝日	住友	明治	安田	5
6	安田	東邦	東邦	東邦	千代田	安田	朝日	6
7	愛国	安田	安田	富国	三井	三井	三井	7
8	千代田	東洋	大同	住友	安田	千代田	千代田	8
9	仁寿	仁寿	仁寿	三井	東邦	東邦	協栄	9
10	東京	第一	第百	安田	富国	協栄	日本団体	10
11	東邦	有隣	東京	東京	協栄	日本団体	大同	11
12	第一	愛国	富国	大同	日本団体	富国	東邦	12
13	万歳	東京	愛国	愛国	東京	大同	富国	13
14	平和	国光	三井	日本団体	大同	太陽	日産	14
15	日清	八千代	日清	大和	太陽	東京	第百	15
16	東洋	日清	大和	第百	平和	第百	太陽	16
17	国光	大和	有隣	日清	第百	日産	東京	17
18	日産	大正	東洋	片倉	日産	平和	平和	18
19	住友	東海	住友	仁寿	大和	大和	大和	19
20	太陽	日産	日産	平和	大正	大正	大正	20
21	富士	第百	国光	昭和				
22	東海	平和	片倉	国華徴兵				
23	日本教育	太陽	昭和	日産				
24	福寿	万歳	太陽	有隣				
25	日本共立	国華徴兵	国華徴兵	福德				
26	京都	日本共立	大正	太陽				
27	神国	常盤	常盤	日本共立				
28	蓬米	蓬米	平和	福寿				
29		福寿	東海	大正				
30		富士	富士	日本教育				
31		戦友共済	蓬米	富士				
32		中央	福寿	協栄				
33		三井	福德					
34		住友	日本共立					
35		大安	中央					
36		東華	寿					
37		日本教育	大安					
38		昭和	戦友共済					
39			日本教育					
40			東華					

注) 名称変更企業は最新名を記載。

資料:『各社事業報告書』・『各社社史』より作成

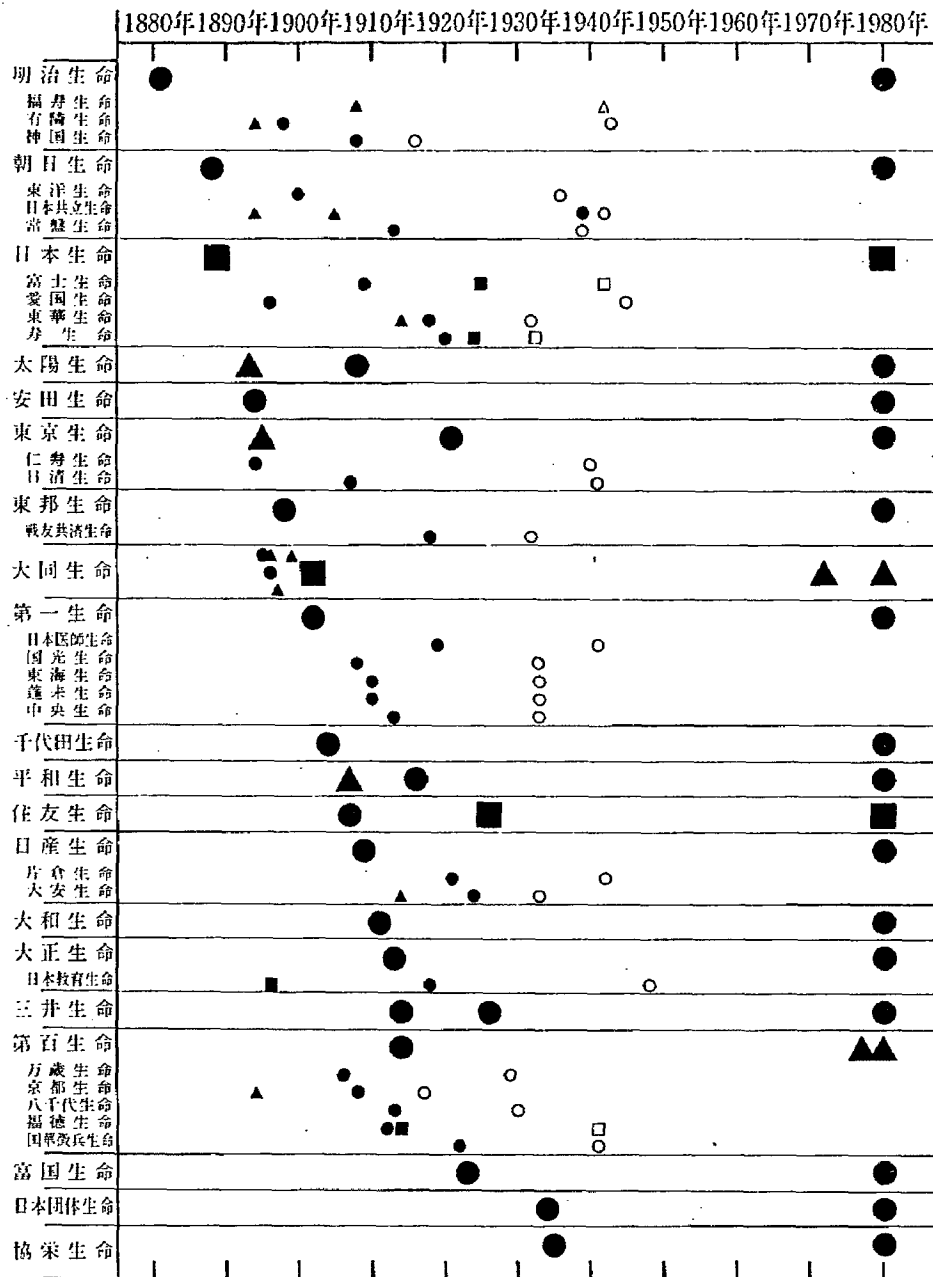
んだ。1955年・1965年・1975年の集中パターンは各年次で若干相異なるものの、上位3社に全保有契約高の45.0%~46.0%が、上位4社に同じく55.0%~56.0%が、さらに上位5社に63.0%~66.0%が集中するようになる。こうして、大企業による市場支配が確立される。

個別企業レベルでみると、戦前段階は言うまでもなく、戦後段階でも保有契約規模順位が激しく入れ替っている（第3図を参照）。しかし、こうしたなかで、最上位と最下位という両極から中間階層に向けて業界における各企業の地位が固定化し、次第に順位変動が少なくなる傾向もみられる。この変動動向を発展・停滞・衰退パターンに個別的に分類すると、戦前・戦後を通じて上位安定型には日本生命・第一生命・安田生命が属する。比較的下位であったが、戦前・戦後を通じて著しい発展を遂げた（＝発展型）には住友生命・三井生命が属する。双方とも、大正末期には、保険会社の新設は認められなかったことから、住友財閥は1925年に日之出生命（1920年時点で業界34位）を、三井財閥も1926年に高砂生命（1920年時点で業界33位）をといたように中小会社を買収して生命保険部門への参入を果たした。この背景として、財閥の発展にともない資金需要が増大し、それに対応した金融集団の整備が急務となり、従来の銀行・信託に保険を加えた「完全な金融的機能」の確立を積極的に図る必要性が急速に増大したことをあげることができる²³。当初の財閥系生命保険企業は企業集団内部の機関保険会社的性格を強くもっていた。しかし、この時期になると、生命保険事業が単に保険サービスを提供するのみにとどまらなくなり、本来の業務の発展に付随して保険料という形で資金が蓄積されるにつれて、金融的機能が急速に拡大し、その金融力は大正期になると、銀行と資金運用部につぐ勢力となり、しかも長期かつ安定した資金の供給機関として金融市場における地位を確立している。上位にあった企業で戦前・戦後を通じて相対的に地位を低下させている（＝停滞型）に朝日（帝国）生命・千代田生命・大同生命・東邦生命が属する。比較的上位を占めていたが、次第にその地位を低下させ、最終的に他企業に併呑されるか、あるいは自然消滅している（＝衰退型）に有隣生命・愛国生命・仁寿生命・東洋生命が属する。中下位企業では、発展型に協栄生命・日本団体生命といった特殊会社が、停滞型に上記を除く現存8社が、衰退型にその他すべての消滅会社が属する。

このような資本の集中・集積は空間的にも極めて明確な形で発現してくる。すなわち、ピラミッド型の頂点に位置する本社の立地空間が極めて限定されてくる（第4図を参照）。これは、具体的には2つの経路を持つ。一つは、多数存在した企業の整理・淘汰が大都市立地型大企業の支配確立を助長する形で展開する。2つには、本社の都市間移転により大都市への立地集積が急速に展開する。前者は戦前段階、とりわけ1900年の保険業法の公布、その後の昭和恐慌・世界恐慌、1939年の保険業法全面改正、戦時経済体制への移行などのもとで大企業・財閥系企業を軸に顕在化した。後者は戦前20社戦後2社みられる。戦前のすべてが大正期までに移転したもので、都市別では東京へ11社、大阪へ5社、京都へ3社、名古屋へ1社となる。とくに、1910年以降になると、大都市傾斜が強化されるようになる。

これに対して、資本の地方還元を目的に八千代生命が以下の趣旨のもとに設立される。「国内の資金は中央に集中される一方にして、就中生命保険の如きは零細なる資本を集めて年々2,000万円

第4図 生命保険会社の集中・集積とその地域的展開



資料：『各社社史』および日本保険業史編纂委員会編『日本保険業史・会社編』より作成

凡例

現存会社	● 東京本社
	■ 大阪本社
	▲ その他都市本社
結合消滅会社	○ 東京本社
	□ 大阪本社
	△ その他都市本社

黒塗印は存続期
白抜印は消滅期

余の資金を中央に集中し、このため地方は増々衰退傾向を示しつつある。地方が衰退すれば、都会の繁栄も永く維持することは困難である。この山々しき状況を救済するために設立する³⁾。また、経済的分権主義を唱えて東華生命が仙台に本社を置いて設立された。その目的に関してみると、当時東北6県の生命保険契約高は約8,000万円。その保険料300万円のうち200万円は東京・大阪に吸収され、6県を増々疲弊せしめる原因となっている。当社は6県を基礎として経済的分権主義を標榜して資本的発展の使命を果さんとするものである⁴⁾ というものであった。しかし、前者は1930年に第百生命の前身である日華万歳生命に契約を包括移転して消滅している。後者は1918年に本社を仙台から東京に移し、1932年に愛国生命に契約を包括移転して消滅した。愛国生命は1945年に日本生命に契約を包括移転して消滅している。こうして、双方の目的は、いずれも中途放棄のやむなきにいたり、他の中小会社と同様な経路を辿って消滅していった。

さて、本社の都市別立地状況の推移をみると、1890年時点では東京に3社、大阪に1社存在していた。これが1900年になると、生命保険会社数は43社となり、その都市別内訳は東京20社、京都6社、大阪4社、青森2社、小樽・上越・川崎・富山・名古屋・岡山・竹原・松江・福岡・山口・下関各1社となり、東京への集中傾向を一方において示すものの、全国的に分散立地傾向もあわせ持っていた。1910年には、地方本社企業の淘汰が進み、29社中東京に20社、大阪3社、京都3社、横浜・名古屋・広島各1社となる。さらに、1920年には42社中東京34社、大阪3社、横浜・京都各2社、名古屋1社となる。1930年には40社中東京32社、大阪6社、名古屋・京都各1社となる。1940年には32社中東京27社、大阪4社、名古屋1社となる。戦後になると、本社移転などの変動は1975年まで全くなり、東京17社、大阪3社の20社体制は不変であった。最近では、大同生命が大阪市から吹田へ、第百生命が東京区部より調布に本社を拡張・移転している。しかし、これらを含めても、民間生命保険は大都市に本社を置く企業の募集ラインを通じてのみ提供されるという構図が確立される。このことは、空間的にも重要であり、大都市を頂点としたピラミッド型空間組織の形成にも内在的に関わるものである。

(注)

- 1) 日本保険業史編纂委員会編『日本保険業史・総説編』保険研究所、1968年。保険銀行時報社編『本邦生命保険業史』保険銀行時報社、1933年を参照。
- 2) 住友生命保険相互会社編『住友生命50年史』
- 3) 保険銀行時報社編上掲書(1) 163頁。
- 4) 保険銀行時報社編上掲書(1) 163頁。

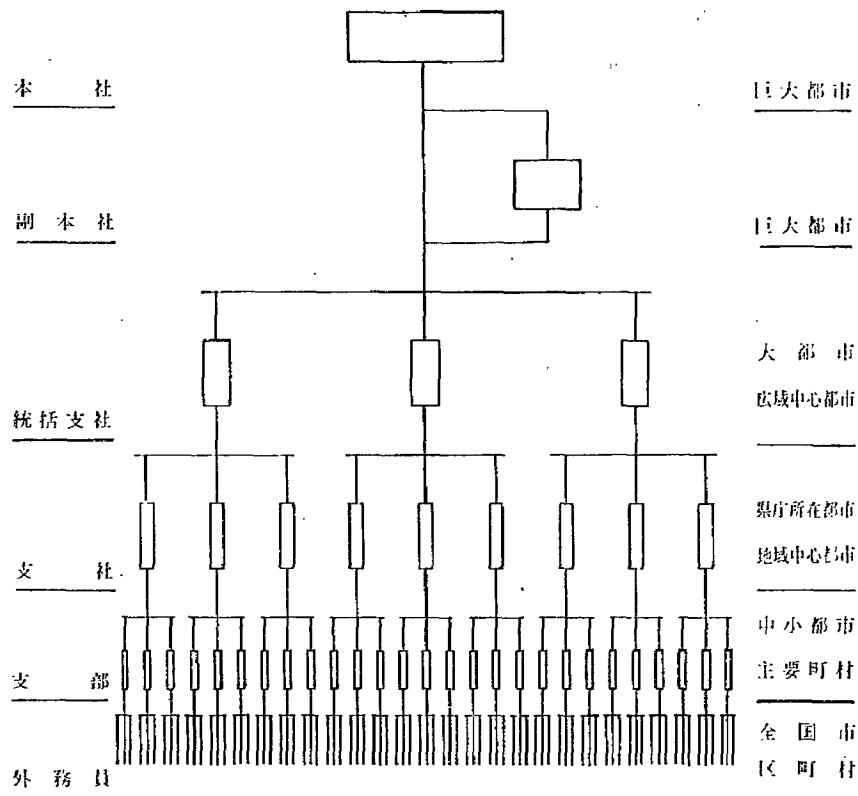
III. 生命保険企業の店舗網展開

生命保険会社の募集網(=店舗網)は銀行などのように厳しい監督行政のもとに置かれることなく、比較的自由な形で配置されてきた。その展開構造には、2つの特性が存在する。第1は創業後極めて短時日に全国展開を示すようになること。しかも、第2には他部門に比較して極めて巨大な空間組織を有することである。

その成長過程は、一般的につぎのように段階的に捉えることができる。第1段階では本社一代理

店時代（＝外部組織型）である。ついで、第2段階になると、本社－代理店・支部時代（＝外部組織依存型）に移行する。第3段階になると、本社－支部・代理店時代（＝内部組織依存型Ⅰ）となり、ここではじめて契約獲得などをはじめとする業務遂行の主力が内部組織に移行する。第4段階では本社－支社－支部・代理店時代（＝内部組織依存型Ⅱ）になり、内部組織の規模的拡大に対応して組織の階層的編成が強化されるようになる。さらに、第5段階になると、本社－広域管轄支社－支社－支部・営業所・出張所時代（内部組織型）に発展し、代理店がその存在基盤を失ない、実質的に歴史的任務を終える。空間組織的には、階層編成がさらに強化され、諸空間組織単位間の配属関係がより明確に浮かび上がってくる。第6段階、すなわち最新の段階では（第5図を参照）、組織機構は本社－副本社－広域管轄支社－支社－支部・営業所・出張所の5階層編成になり、下部組織の拡大にともない組織の巨大化が進むなかで、組織化の度合を著しく高めてきている。この発展段階は、企業間に多少の相異性があるものの、ほぼ共通した基調を成すものである。

第5図 生命保険会社の標準募集組織と立地対応都市階層



さて、個別企業レベルの分析は後節で触れるとして、生命保険部門レベルでの空間組織的諸特性をみると、1980年時点では21社（うち本稿対象企業は西武オールステートを除く20社）存在した。それら20社が有する支社数は1,641（最高は日本生命118，最低は日本団体生命の25）で、支部・営業所・出張所の数は15,595（最高は日本生命1,775，最低は大和生命62）である。そのもとには、303,307人（最高は日本生命56,234人，最低は大和生命664人）の外務員が配置されていた。内勤職員の配置関係をみると、本社職員が絶対数において最も多い企業は日本生命3,815人，最も少ない

企業は大正生命 176 人である。構成比のうえでは、最高は 62.9 % の富国生命、最低は日本生命の 23.5 % である。代理店は 97,239 (最高は大同生命 3,615, 最低は住友生命のゼロ) 存在する。大同生命・東邦生命・富国生命など、おもに中小規模階層企業がそのほとんどを占めているが、それら企業においても実質的にはマイナーの存在となっている。このように、大企業はより多数の支社、支部等、外務員を有するのに対して、代理店は、逆に少数となる。また、内勤職員全体に占める本社の割合も相対的に低く、逆に支社・支部の比重が高くなる。こうして、大企業ほど空間組織単位の配置上の偏在性は小さくなり、より広域的な展開を示す傾向が捉えられる。

その集中・分散の状況と諸特性を1980年段階でみる。まず、大阪を置く日本生命・住友生命・大同生命は、いずれも近畿圏と首都圏のウェイトが拮抗し、それも含めて地域的偏在性は相対的に低い。たとえば、日本生命の店舗地域構成のうち近畿圏の占める割合は21.2%、首都圏18.8%、同じく外務員では21.7%・19.7%をそれぞれ占める。住友生命も同様な傾向を示す。店舗の21.9%、外務員の22.8%が近畿圏に、20.7%・20.1%がそれぞれ首都圏に配置される。中堅企業である大同生命は店舗の20.6%、外務員の21.7%が近畿圏に、同じく18.5%・19.9%が首都圏に配置されている。上記2大企業に比して、競争が激しい大都市圏の比重は相対的に低い、また首都圏に対置した場合の近畿圏の比重が高いことなど、募集網展開上の規模間格差を看取することができる。大阪本社企業の店舗網展開は、いずれにしても首都圏と近畿圏がほぼ拮抗する勢力を有し、2極構造的展開を明示する。

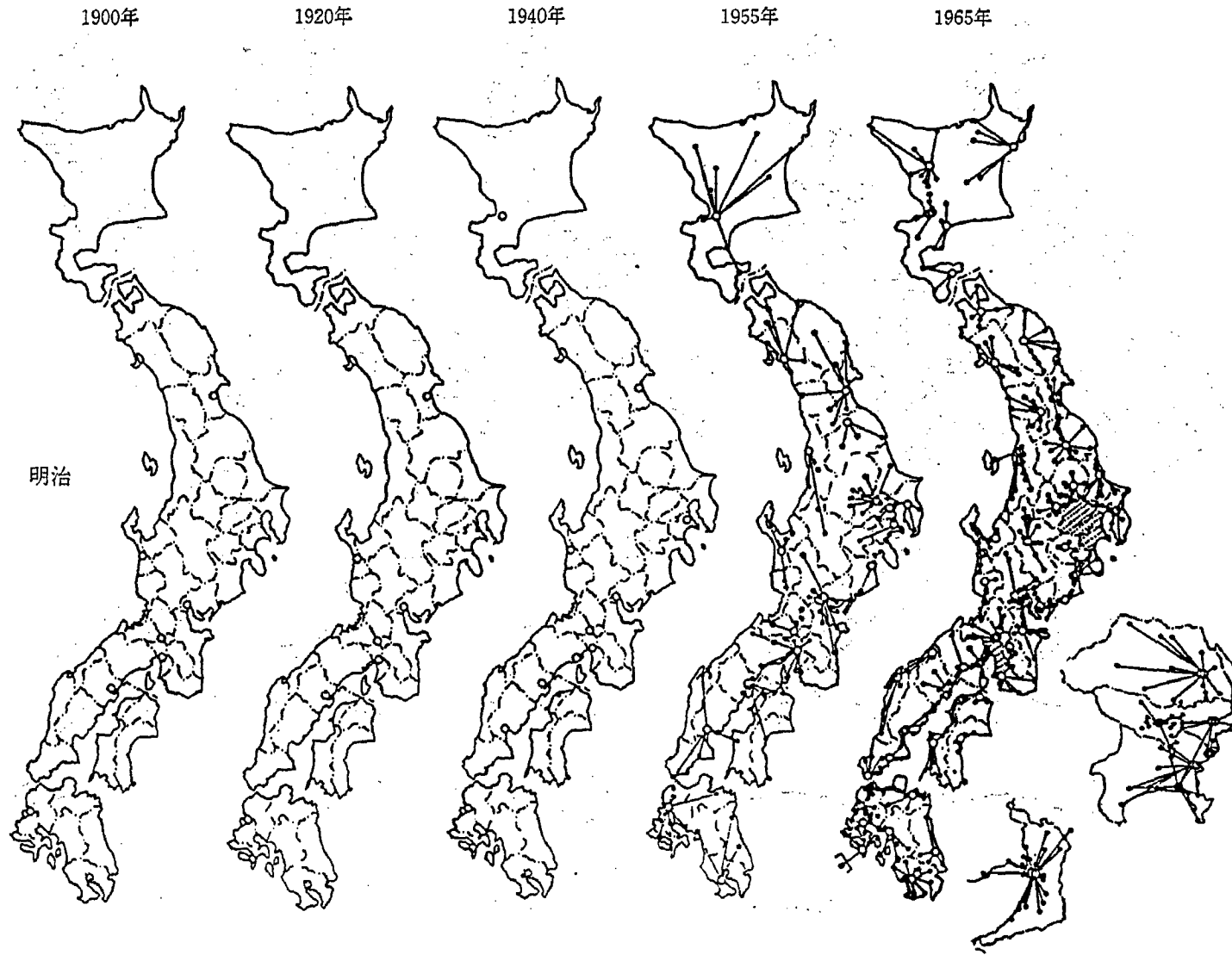
これに対して、東京に本社を置く企業をみると、店舗網展開パターンから4分類することができる。第1は太陽生命である。その店舗の地域的構成は東京12.1%、大阪12.5%、外務員はそれぞれ13.0%・11.7%となり、大阪本社企業と同様に2極構造的店舗網を展開する唯一の東京本社企業である。第2は、店舗と外務員の地域的構成比上第1位と第2位を占める地域の比重の差が2倍以上を示すグループである。これには、明治・朝日・安田・三井・千代田・東邦・富国・日本団体・平和の各社が属する。店舗および外務員の配置上、各社がそれぞれの特徴も有する。しかし、この時点になると共通性の方がメジャーな傾向となる。上位企業は東京を軸に北海道・愛知・大阪・福岡などでも一定の集中を示し、その他諸県にも一定程度配置しており、全国的展開を示す。これに対して下位企業は東京への集中的配置傾向を強め、北海道・愛知・大阪などにも一定の集中配置を進めるが、福岡などの遠隔地あるいは大都市を有していない諸県などへの店舗配置は極めて少なくなり、全国的展開を示すにいたっていない。第3のグループは第2と第1の中間パターンを示す企業である。これには、第一・協栄・東京・第百・日産の各社が属し、第一を除くとすべて中下位企業によって占められる。東京への集中度は第2のグループより低く、逆に大阪・北海道・愛知・福岡をはじめ他の府県の比重が上昇する、いわゆる相対的に分散的な店舗網展開を示す。第4は上記以外の展開を示す企業であり、全国展開しえない、しかも特殊な店舗網形態を有する中下位企業である。大和生命の店舗は、一方において東京への集中、他方では、第2位の集中地点が大阪でなく、愛知となり、東日本中心の店舗網を有する。大正生命は店舗網の重心を神奈川に置き、ほぼ同程度の集中をもった大阪との2極構造を示す。しかし、全国的展開力はなく、首都圏以外では北海

道・宮城・広島・福岡などへの拠点的配置をおもに、その他では極めて限られた地域に配置されるにとどまる。

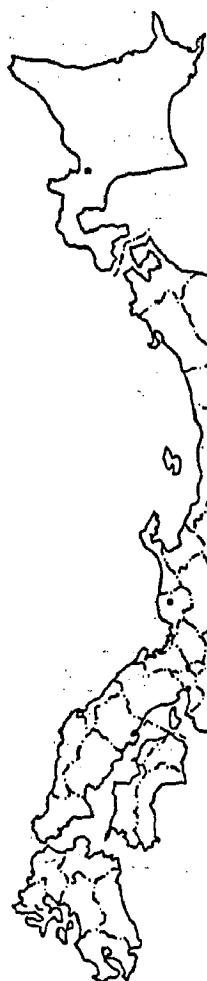
さて、以上のように諸々の様相を内包しつつ生命保険部門の空間組織が機構的に確立されてくる。とりわけ上位企業は主要町村あるいは都市内部主要地区にほとんど例外なく店舗を配置している。したがって、この分布から個別企業の空間組織的相異性を抽出することすら困難なほどである。しかし、店舗網の形成史的視点、あるいは店舗間関係論的視点の導入により、店舗網展開における個別的諸特性、相異性から類似性への移行、さらに秩序をもった組織空間の創出メカニズムを解明することが可能となるであろう。したがって、つぎに個別企業レベルでの諸特性をみていこう。

第6図は内部組織の配置状況の歴史的推移を個別企業ごとに示したものである。大企業を含めて、いずれの企業も戦前段階では第2段階ないし第3段階にとどまっており、内部組織はそれほど広域・濃密な展開を示すにいたらなかった。むしろ、外部組織依存型企業が多く、その立地パターンは、初期の段階では本社所在地都道府県およびその近隣諸県に集中する傾向を強く示した。しかし、創業後数年のうちに、いずれの企業も外部組織（代理店）の全国配置を完了している。その実態は「各地方々々に拠点としての支店を多数設置するだけの資力もないわけであるから、これにかかわるべきものとして、できるだけ地方の有力者を説いて代理店を委嘱し、店主自身の名声と信用に頼って契約を開拓し、また次回以降の集金、保険業務を依頼するという方法を採用するを得なかった¹⁾」というべきである。これは後発企業ほど厳しい競争のもとに参入するわけであるから、その期間はさらに短縮される傾向を示す²⁾。内部組織展開をみると、すでに述べたように、戦前段階では主要な都市に限られていた。しかも、当初の各企業にとっては、‘主要’が必ずしも空間的に一致してはなかった。そのことは、初期の内部組織の配置都市をみれば明らかである。たとえば、日本生命・第一生命は熊本に九州で最初の支部を配置しているし、東京生命も長崎・佐賀に最初の支部を置いた。また、北海道では安田生命・三井生命・千代田生命・平和生命・日本教育生命・八千代生命の各社が小樽に最初の内部組織を置いた。他では、第一生命が福島に、有隣生命が福島・福井・久留米に各地方で最初の内部組織を置いた。福寿生命は札幌に配置していた支部を廃止して小樽に移転している。このように、主要都市といっても、企業間にはかなりの空間認識上の差異が存在し、東京・大阪・名古屋以外の諸都市の拠点的性格は弱いものであった。この傾向は1900年頃までみられるが、その後は、上記諸都市の支部は廃止され、北海道では札幌、東北地方では仙台、中国地方では広島、九州地方では福岡に集中するようになる。このことは、先導的にしろ、追隨的にしろ、企業間の空間認識が一致したことを意味し、これが地方拠点を形成し、空間組織論的には一定の秩序をもった階層的空間編成を構築する原動力になっているのである。この空間認識の一致性は、大企業では戦前段階、とくに戦時経済体制下で、中小企業では主に戦後の高度経済成長期以降に他の県庁所在都市にまで拡大する。具体的には、1県1支社制が確立する。さらにその後になると、県庁所在都市より下位の地方中都市への支社配置が進む。また、支部も都市の内部地区、主要町村を中心に津々浦々にまで配置されるようになる。こうしたなかで、それらの配属関係を軸

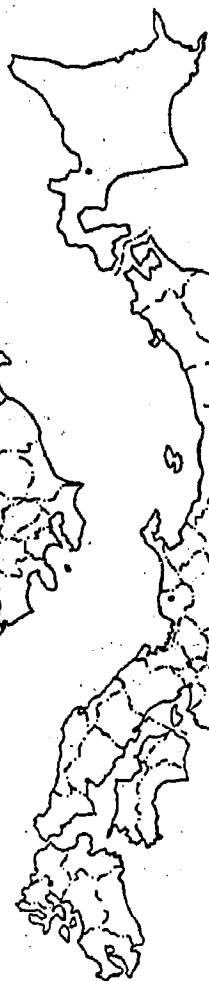
第6図 生命保険各社の内部組織網展開過程



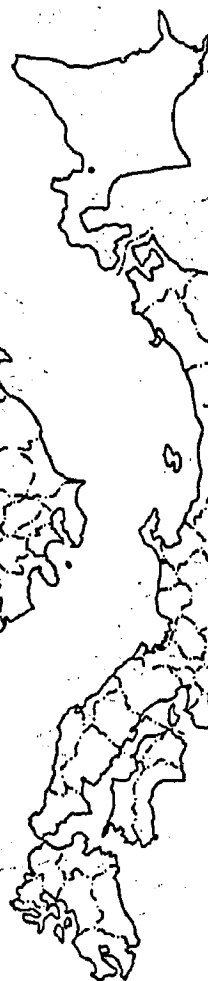
有隣 1900年



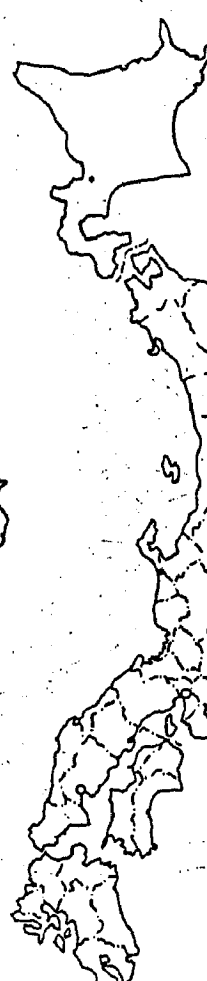
1910年



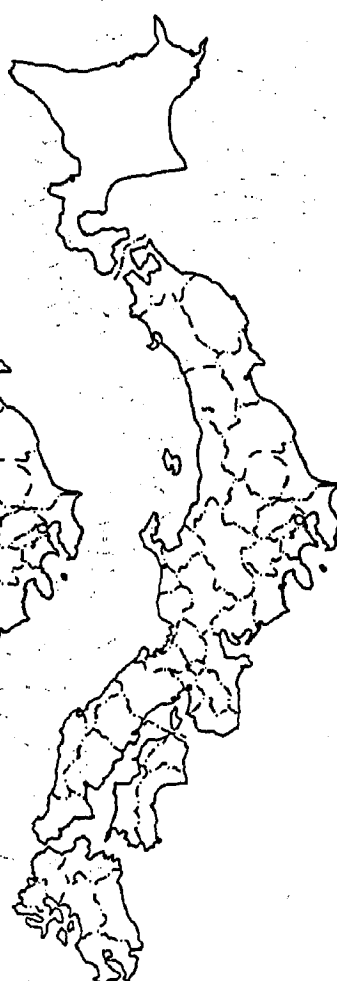
1920年

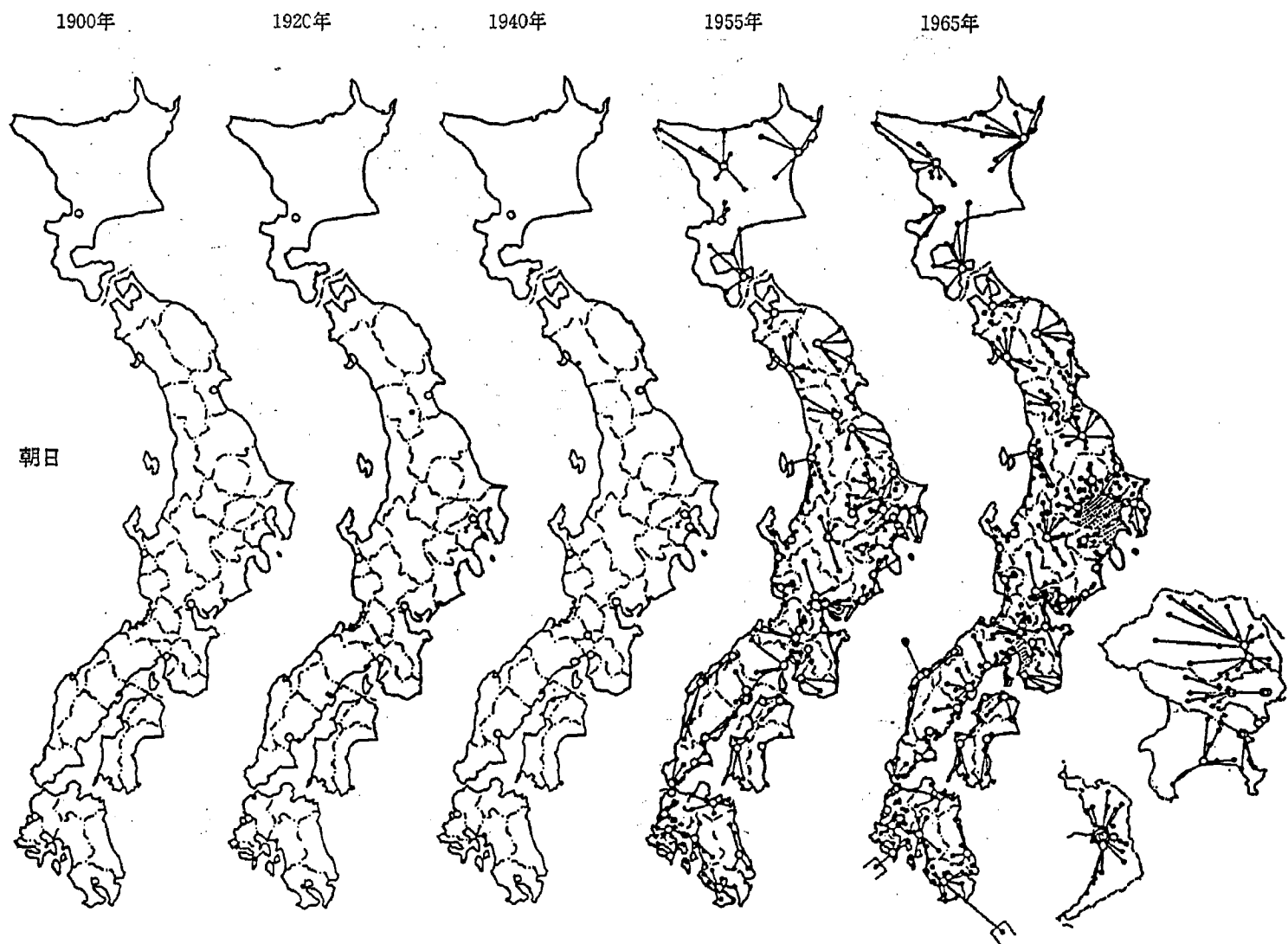


福寿 1920年

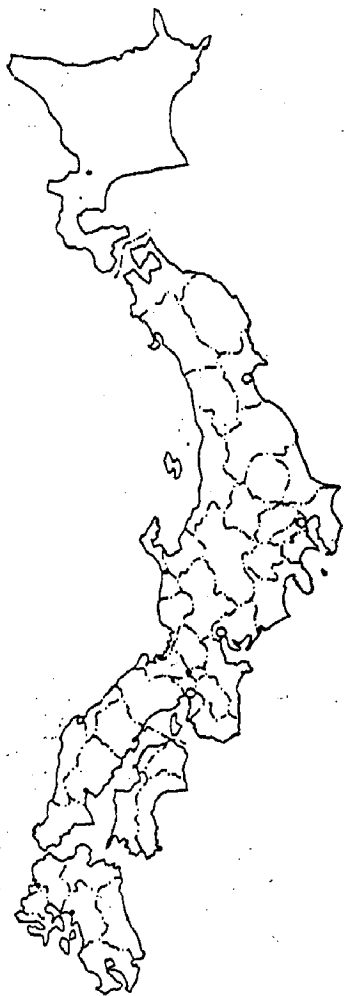


1940年

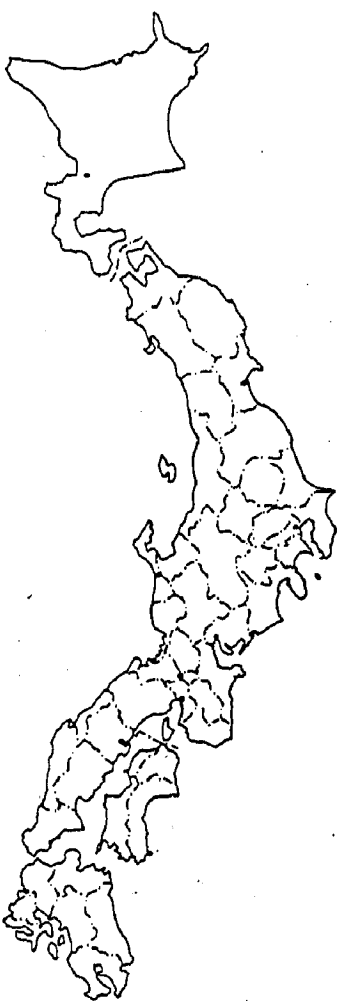




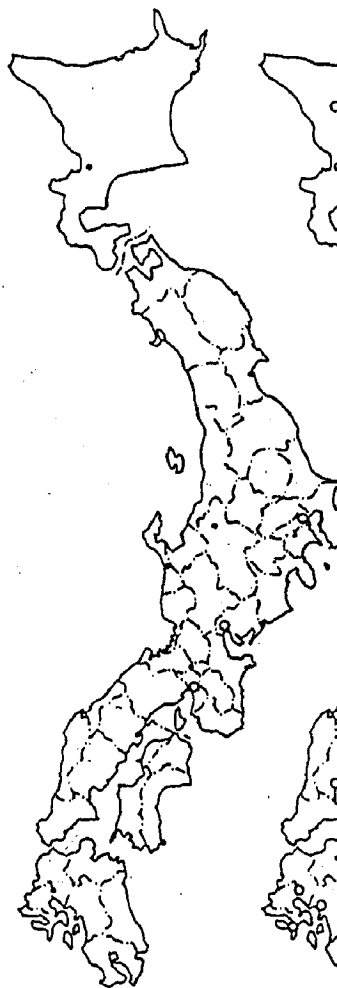
東洋 1920年



常盤 1920年

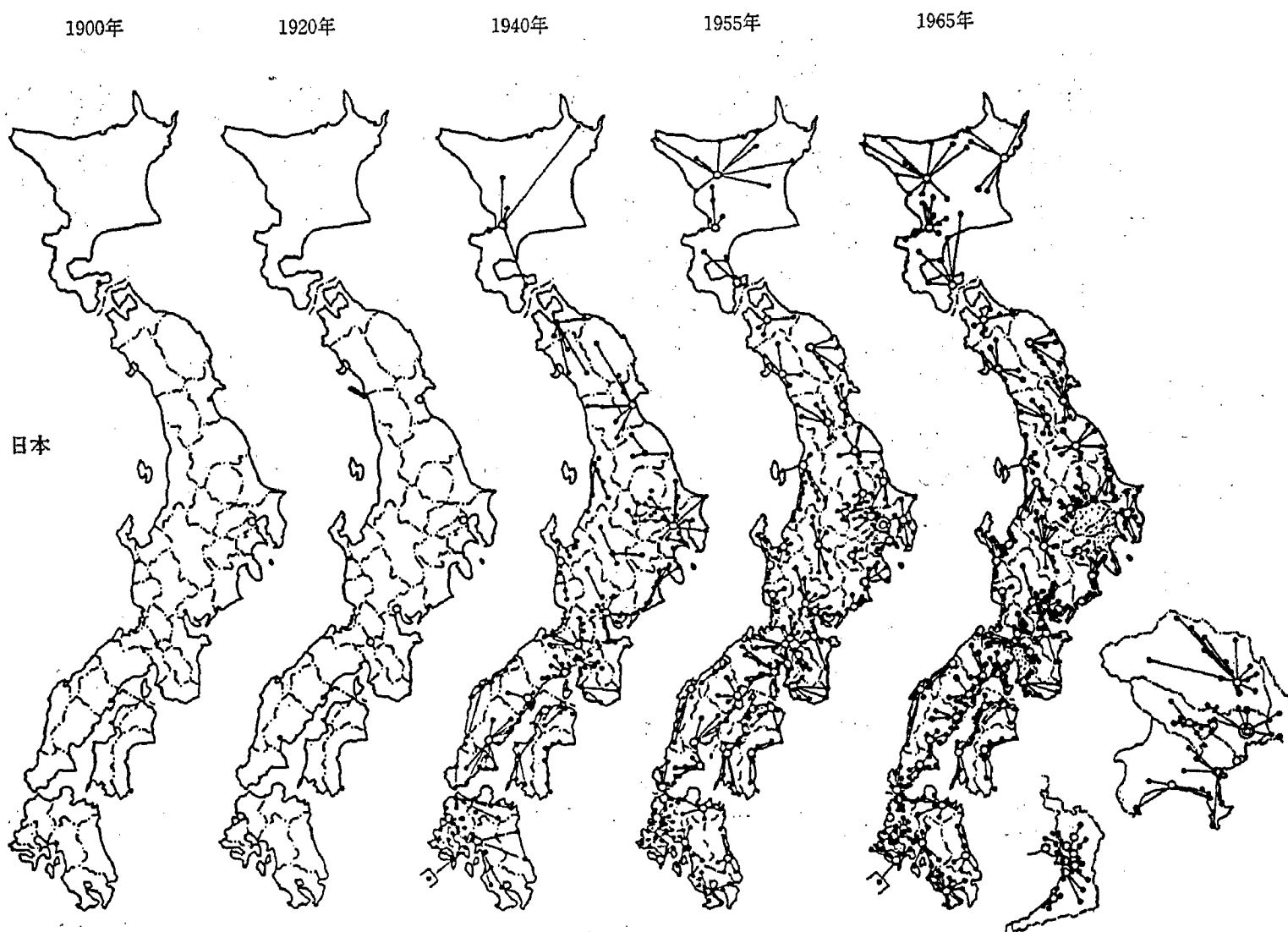


日本共立 1920年



1940年





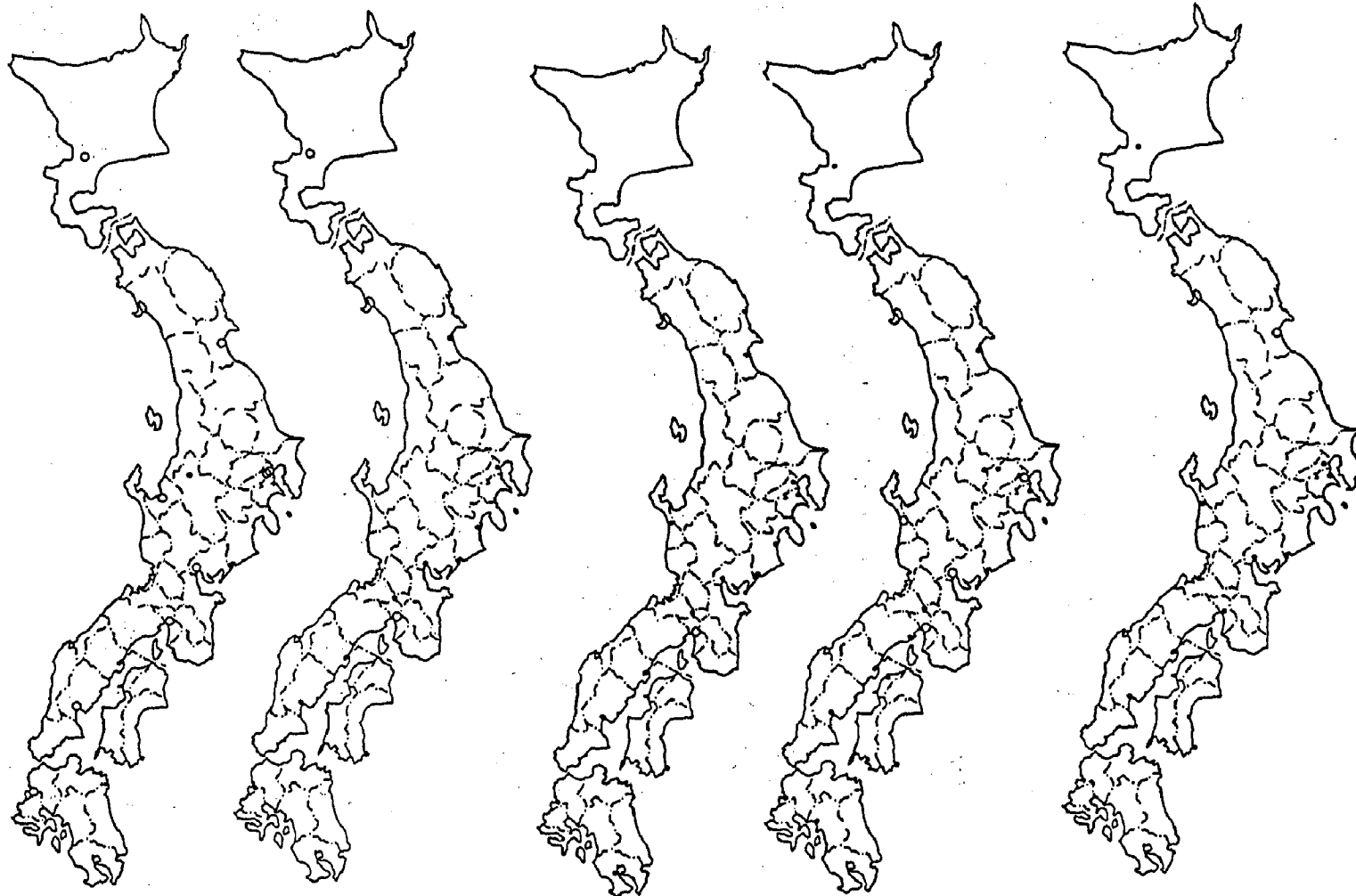
富士 1920年

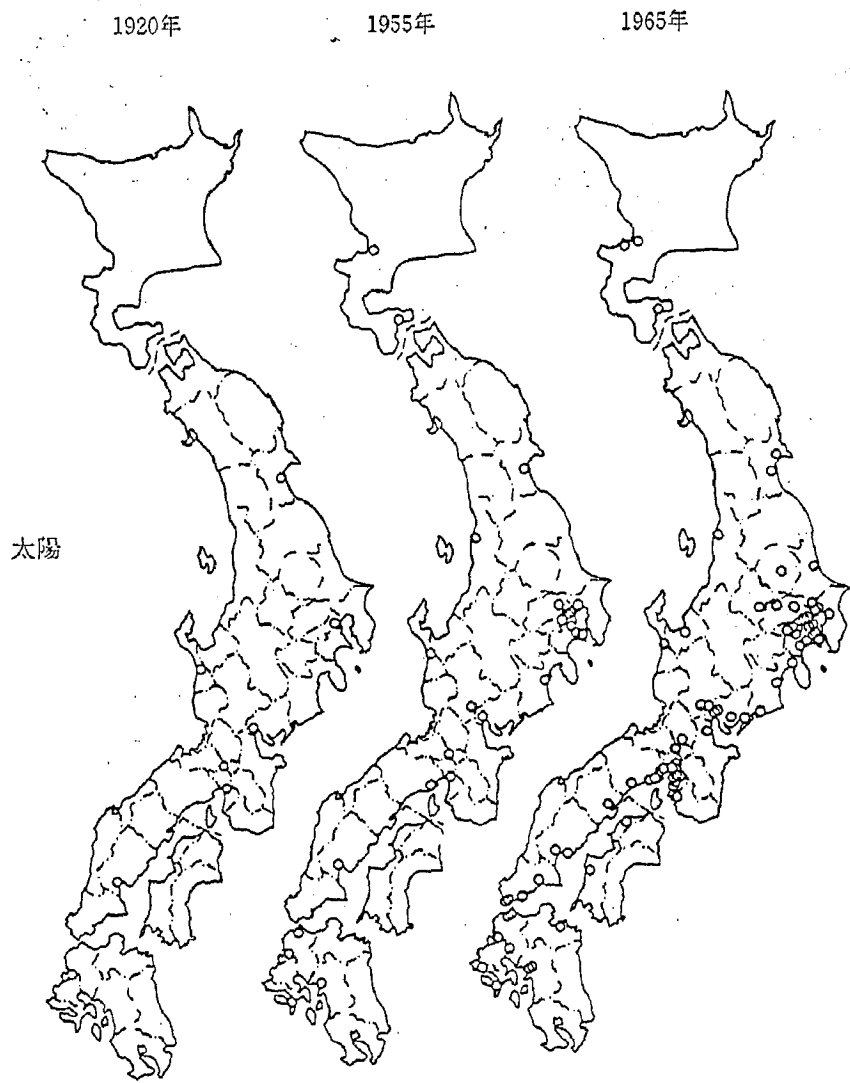
1940年

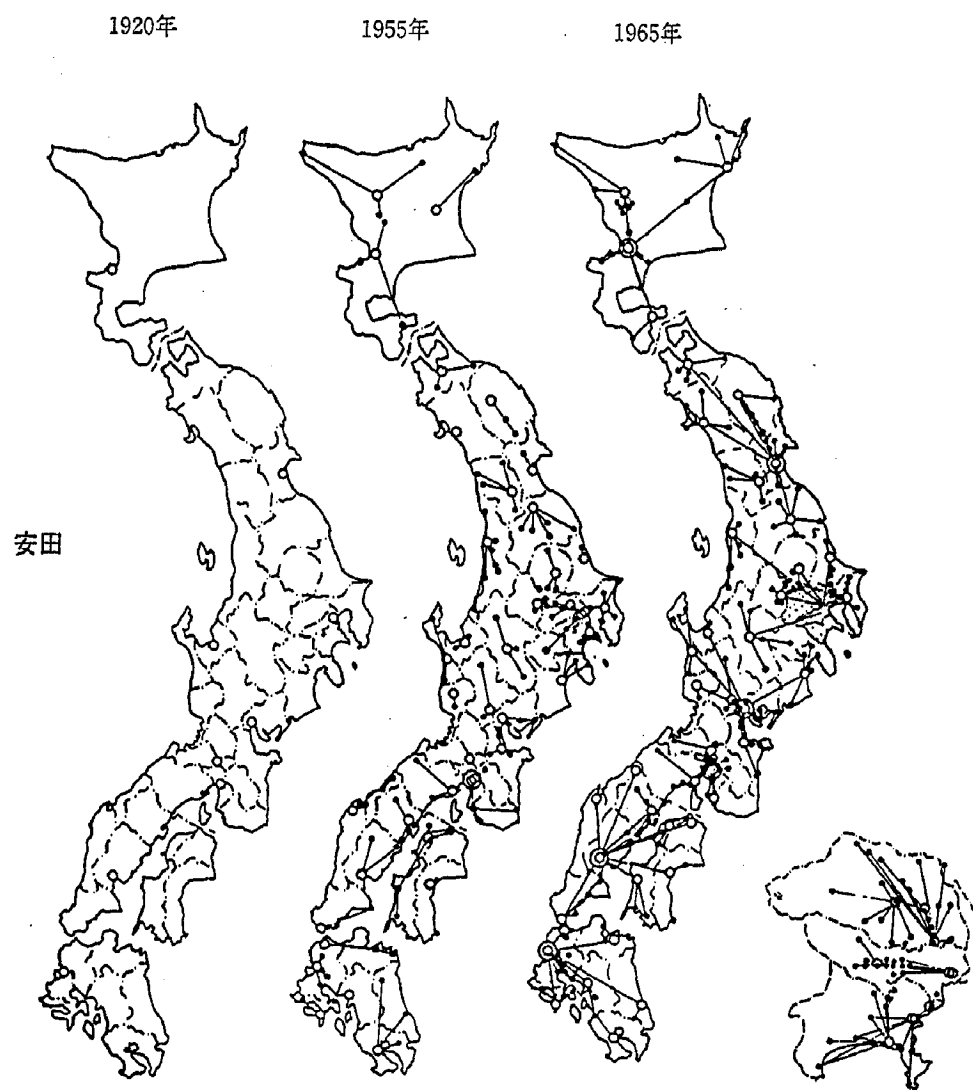
愛国 1920年

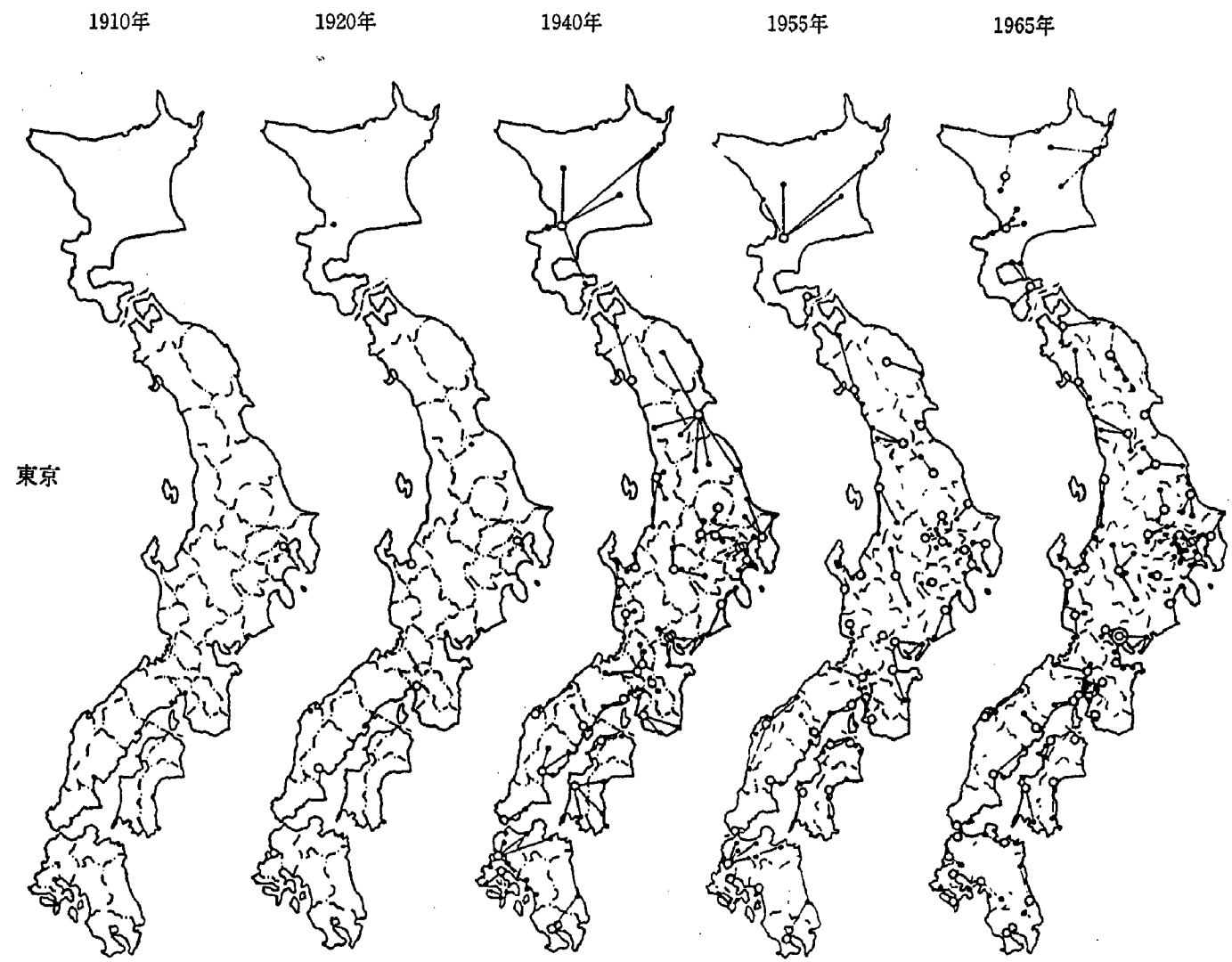
1940年

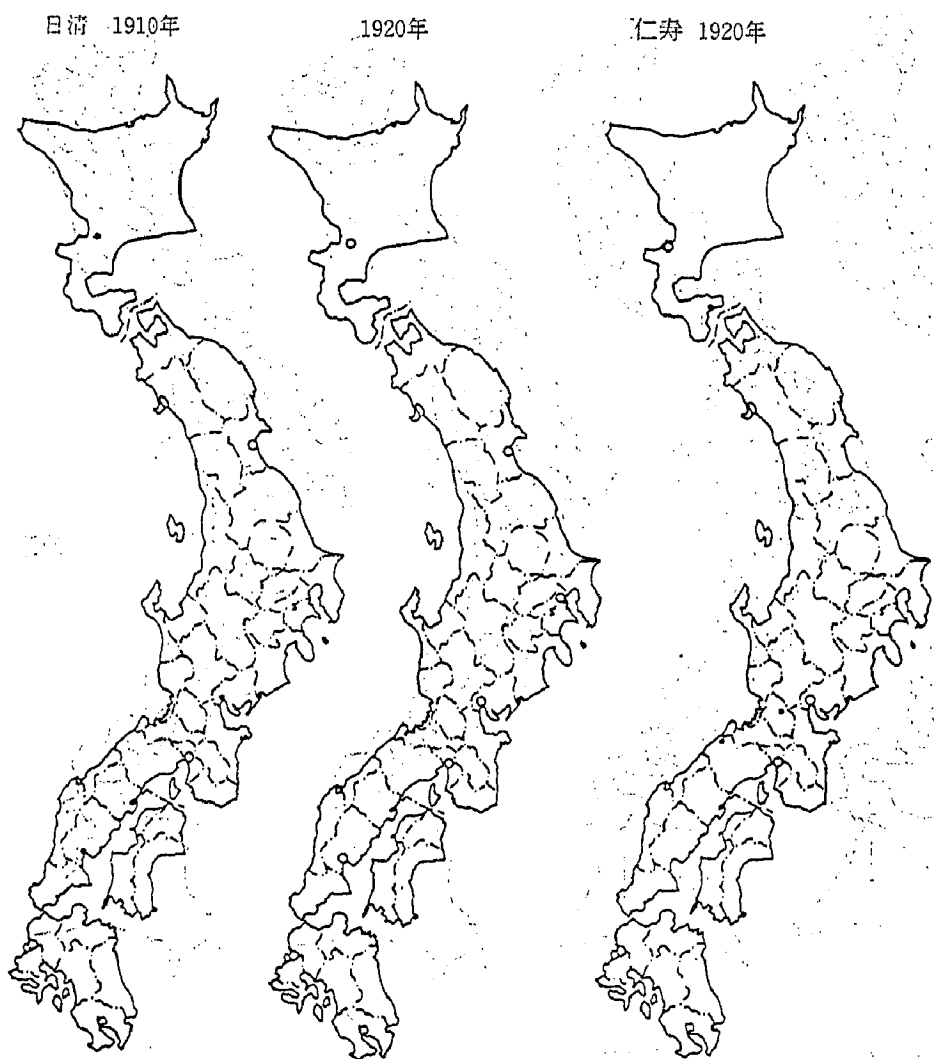
東華 1920年

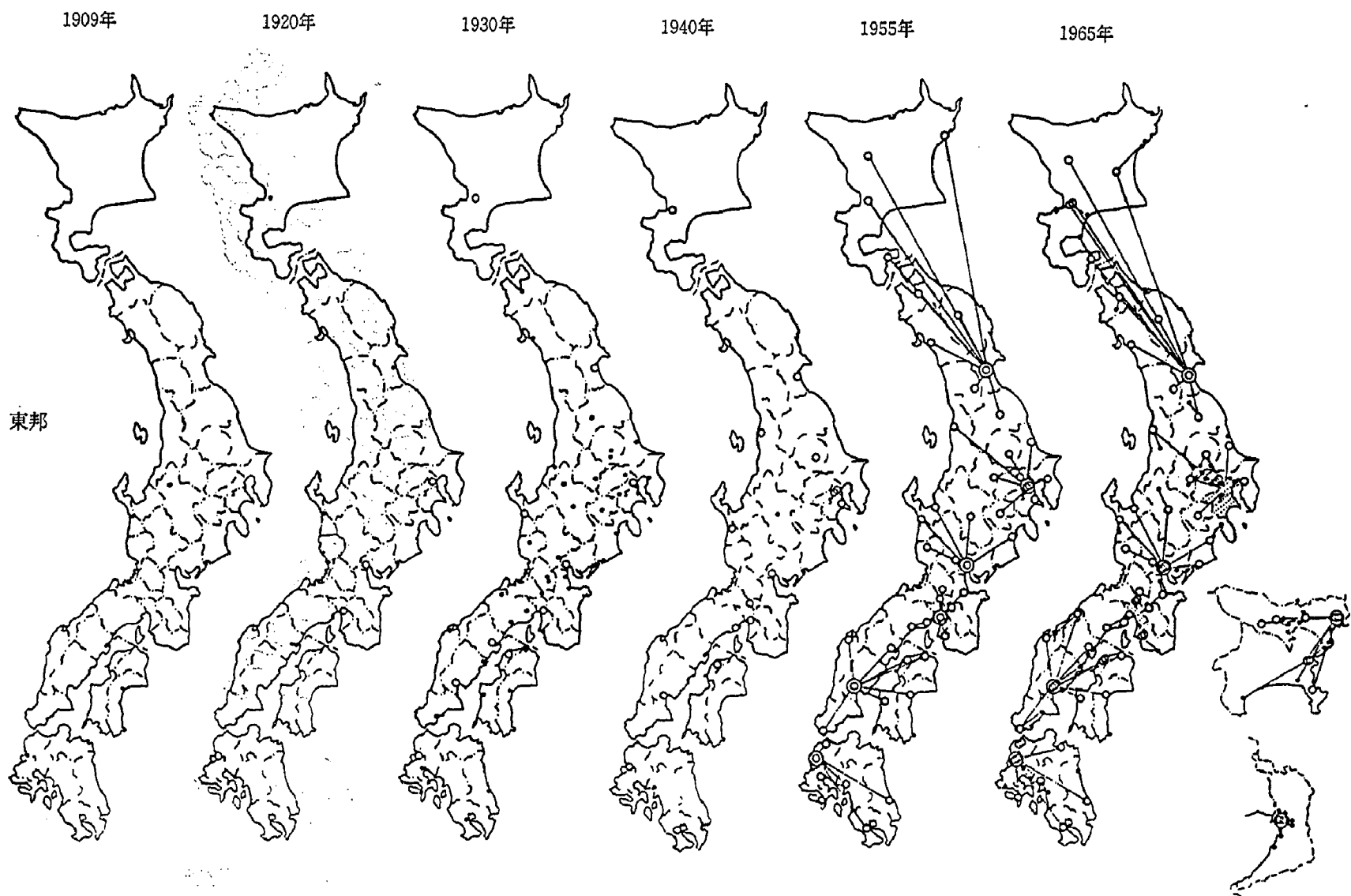




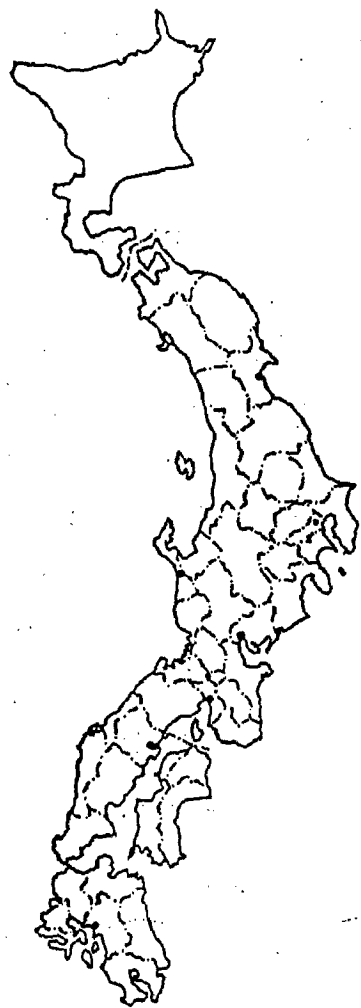


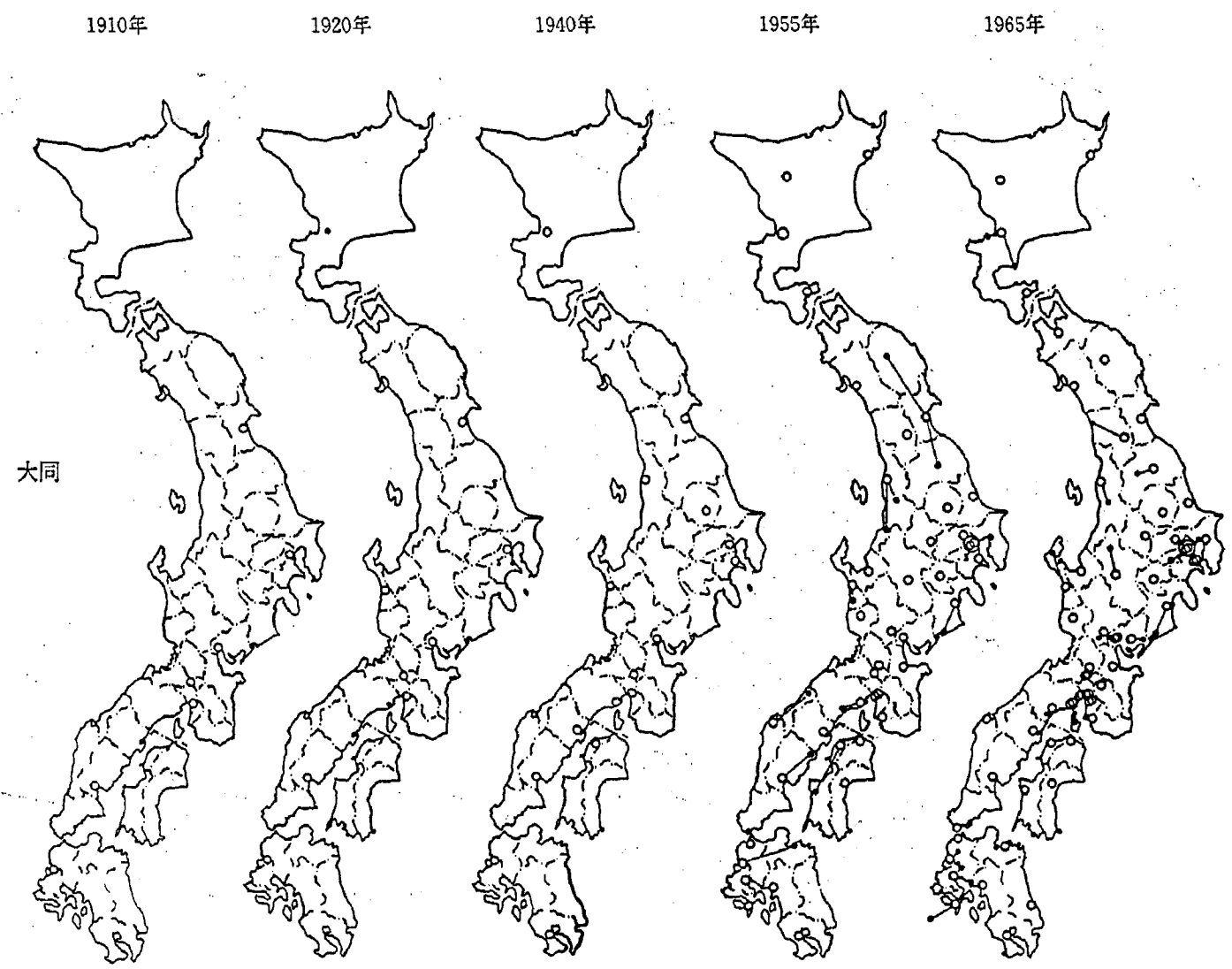






戦友共済 1920年





1920年

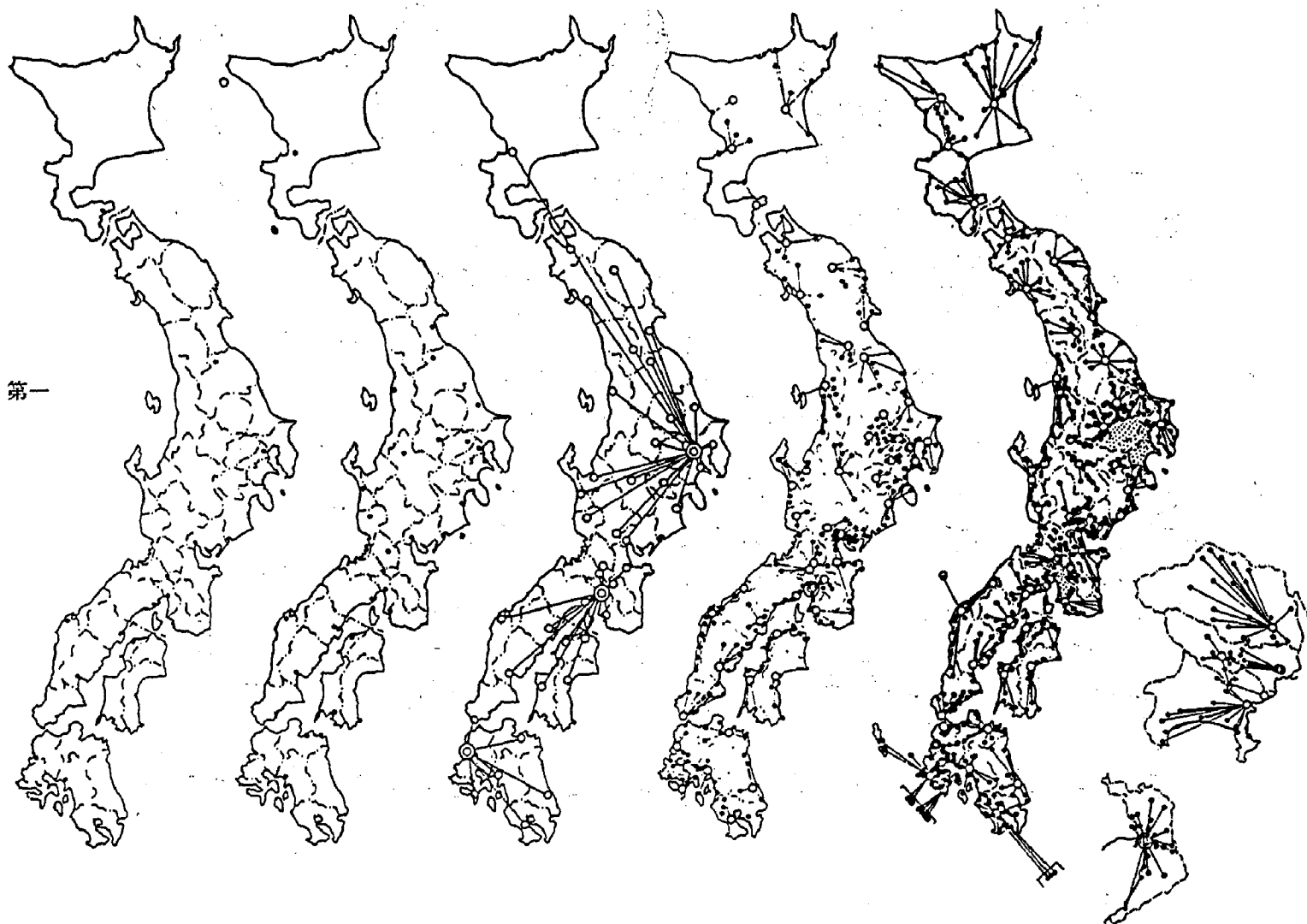
1930年

1940年

1955年

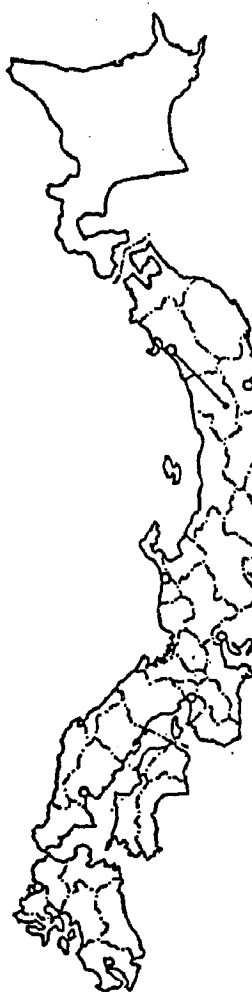
1965年

24

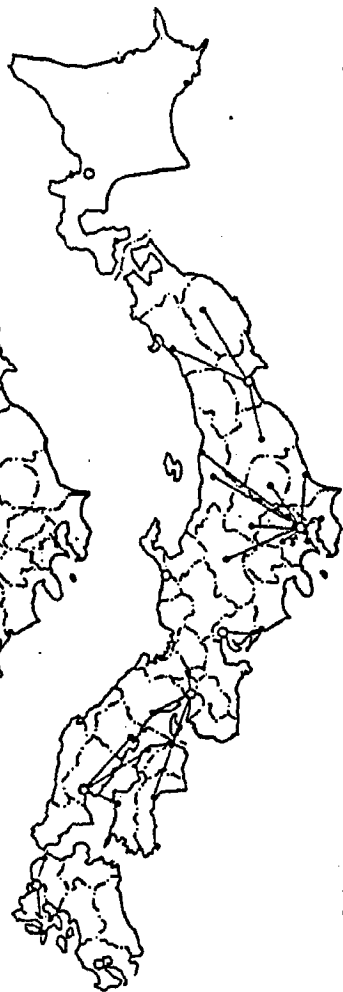


第一

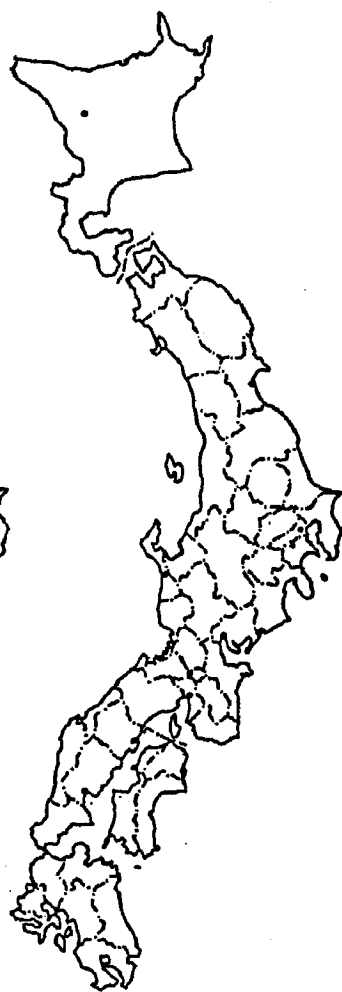
国光 1910年



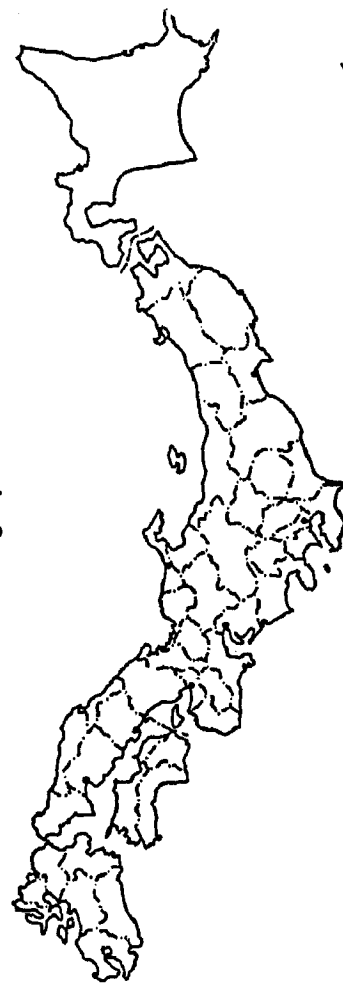
1920年



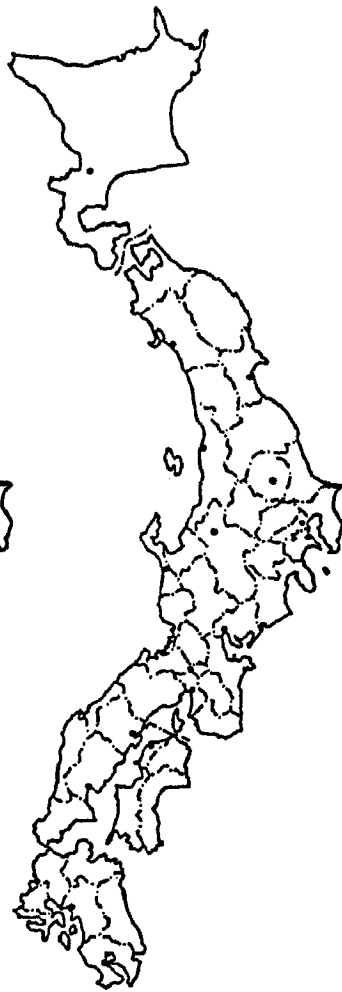
蓬来 1920年



中央 1920年



昭和 1940年

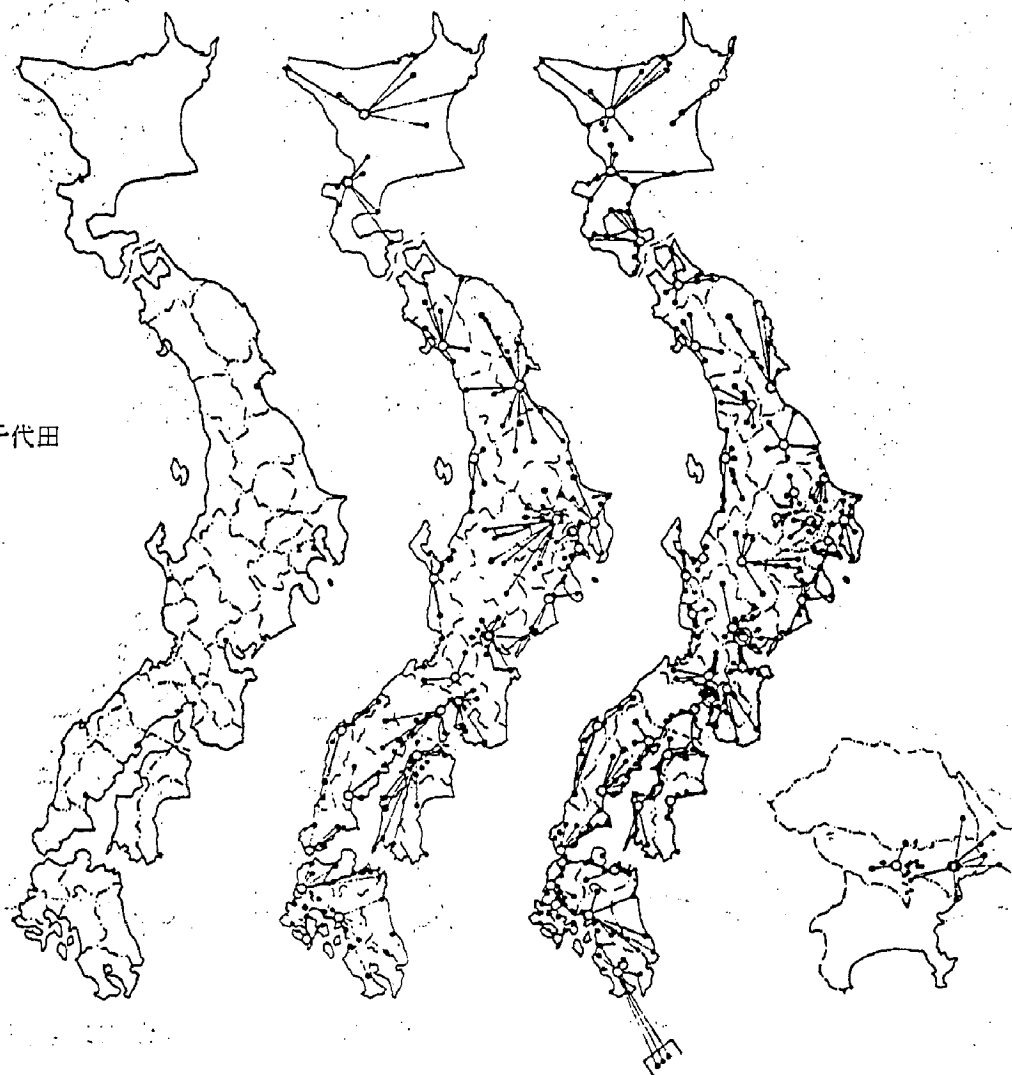


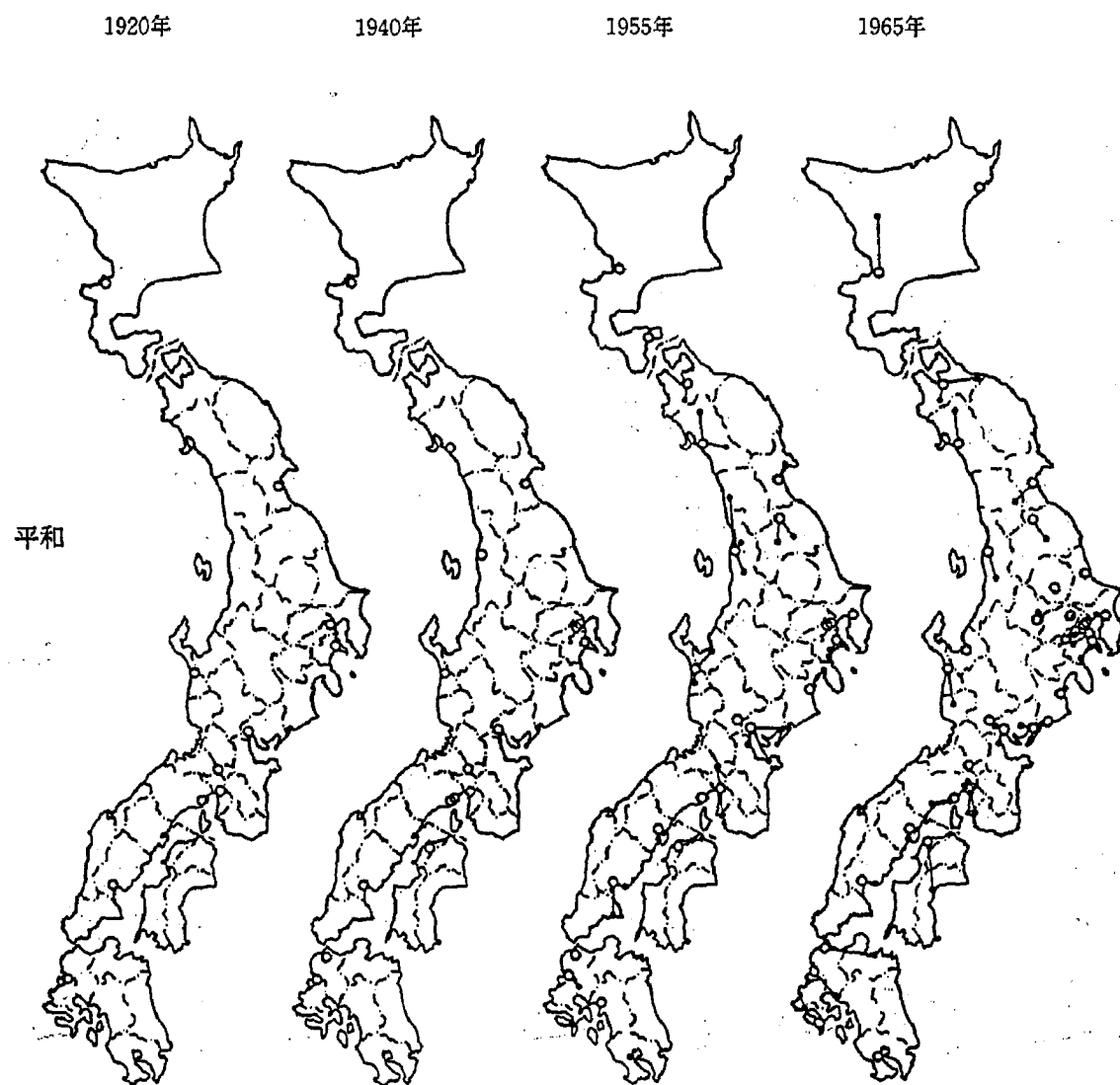
1920年

1955年

1965年

千代田





1920年

1930年

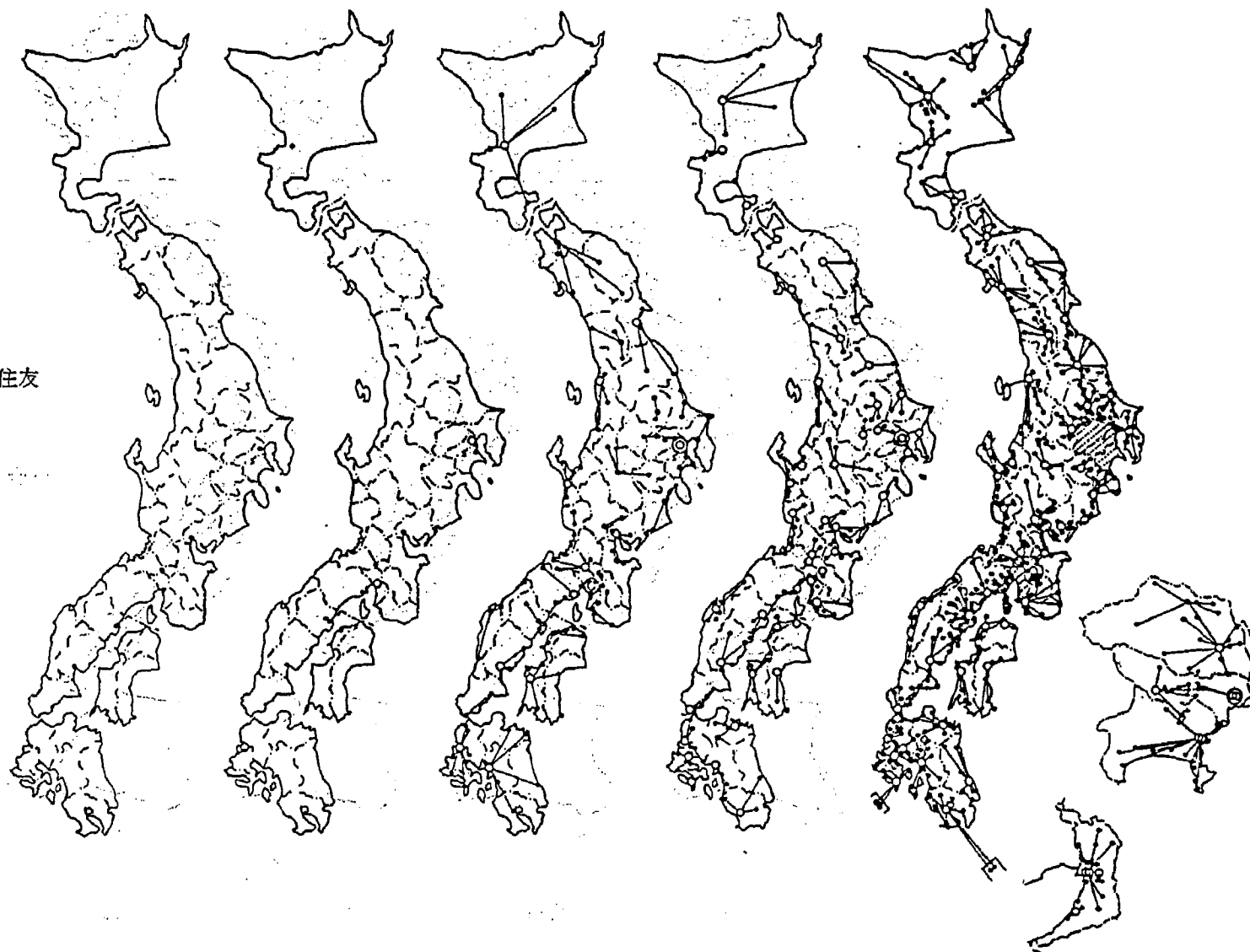
1940年

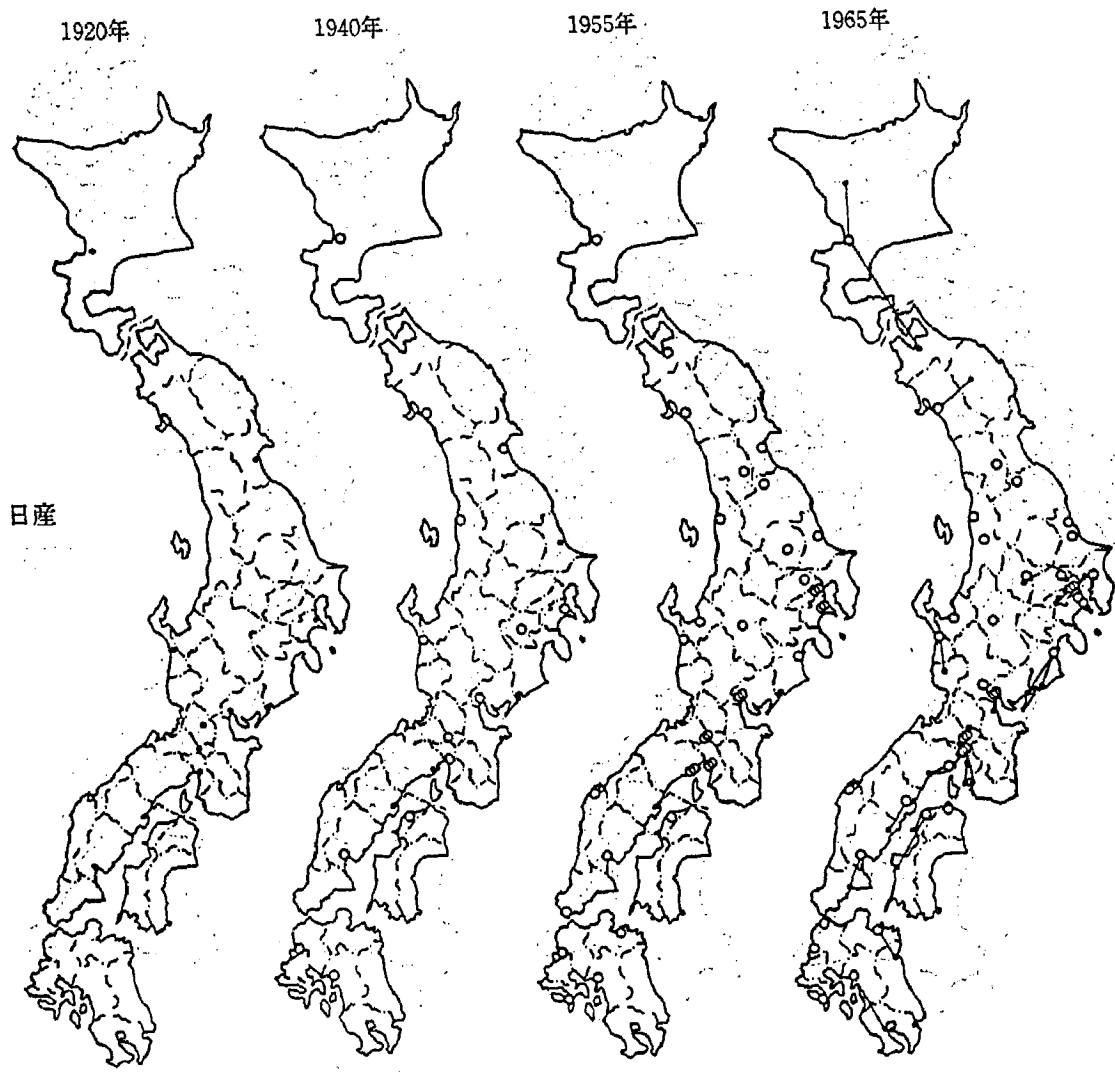
1955年

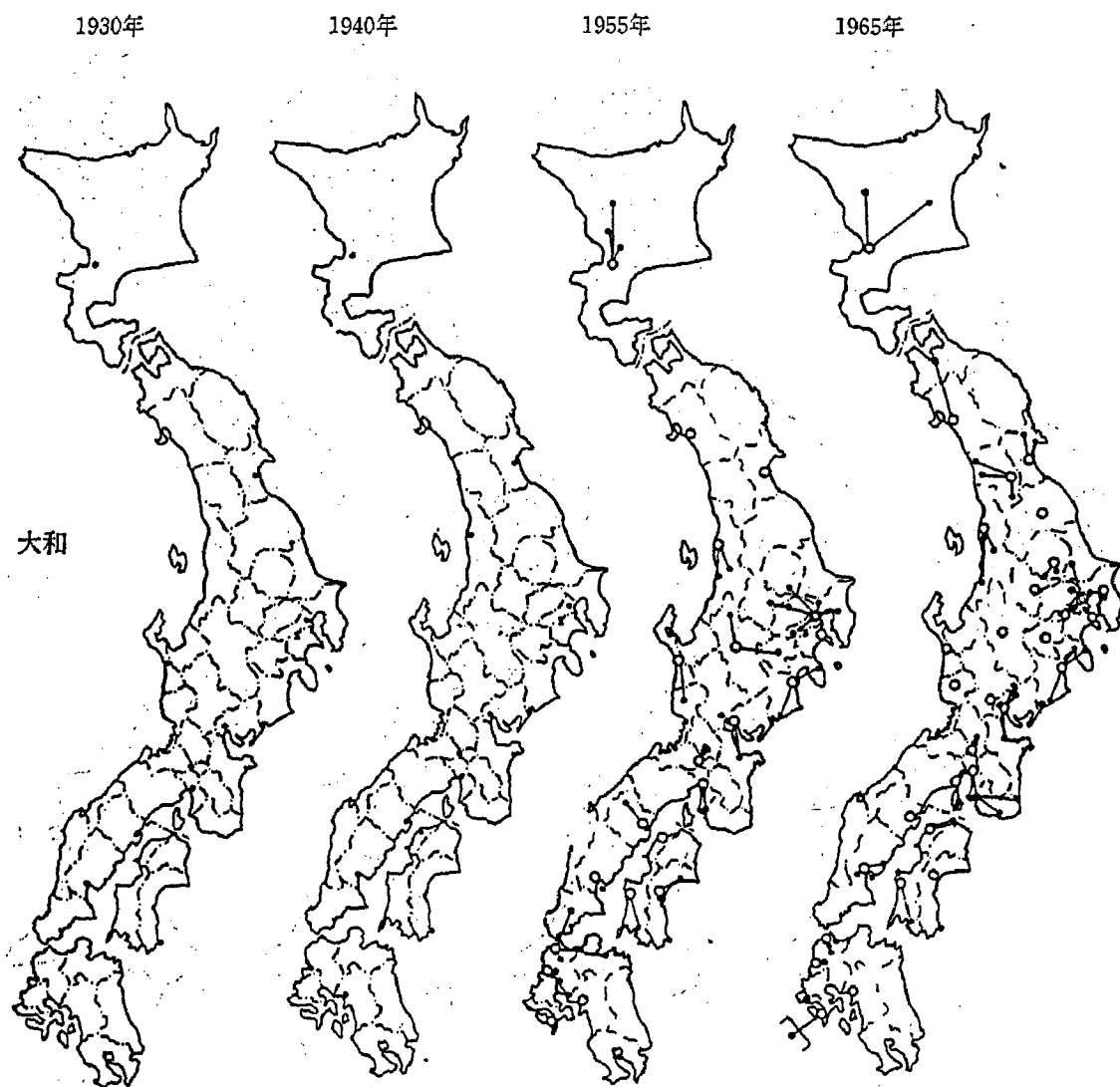
1965年

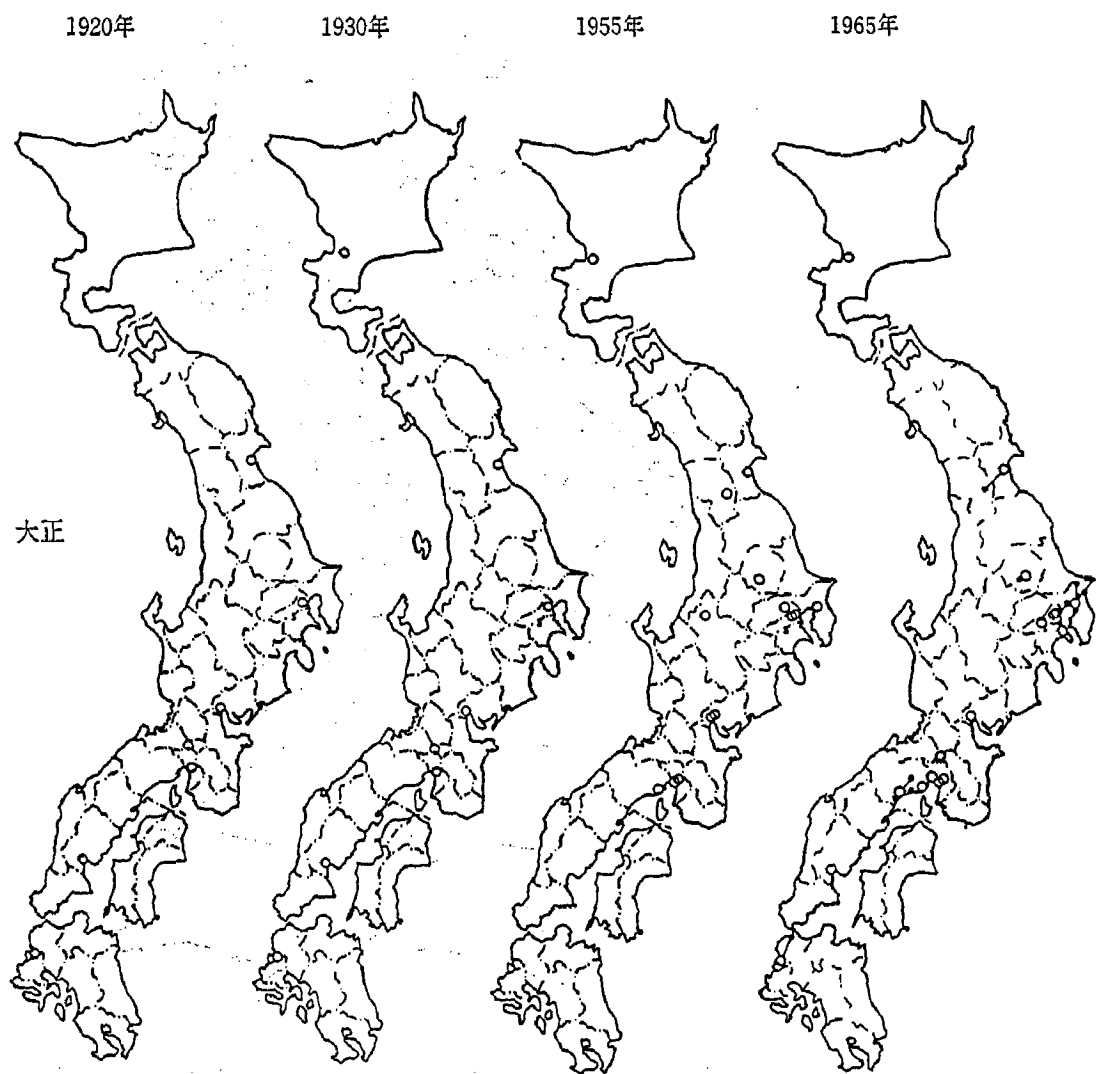
28

住友



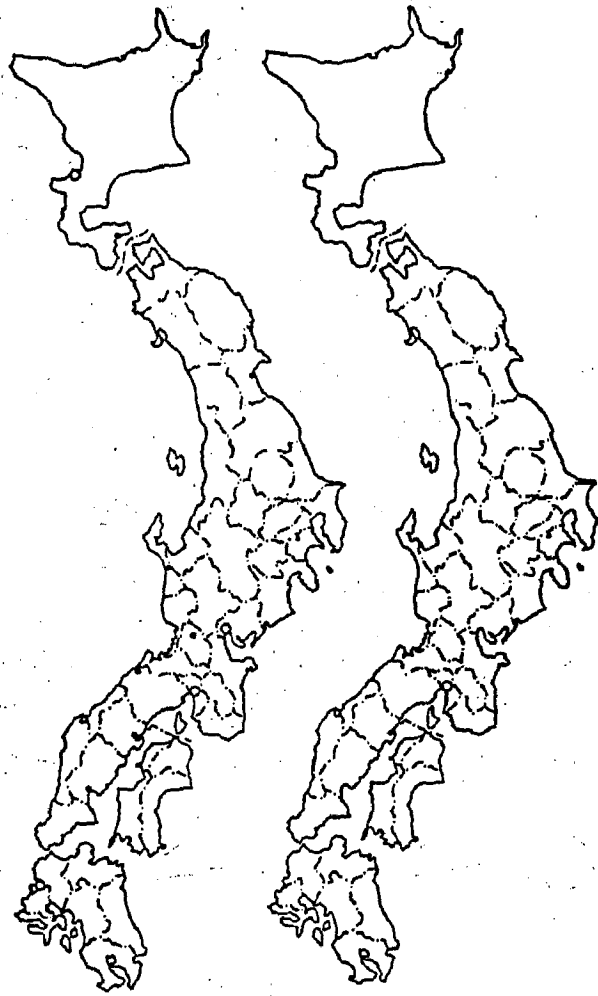


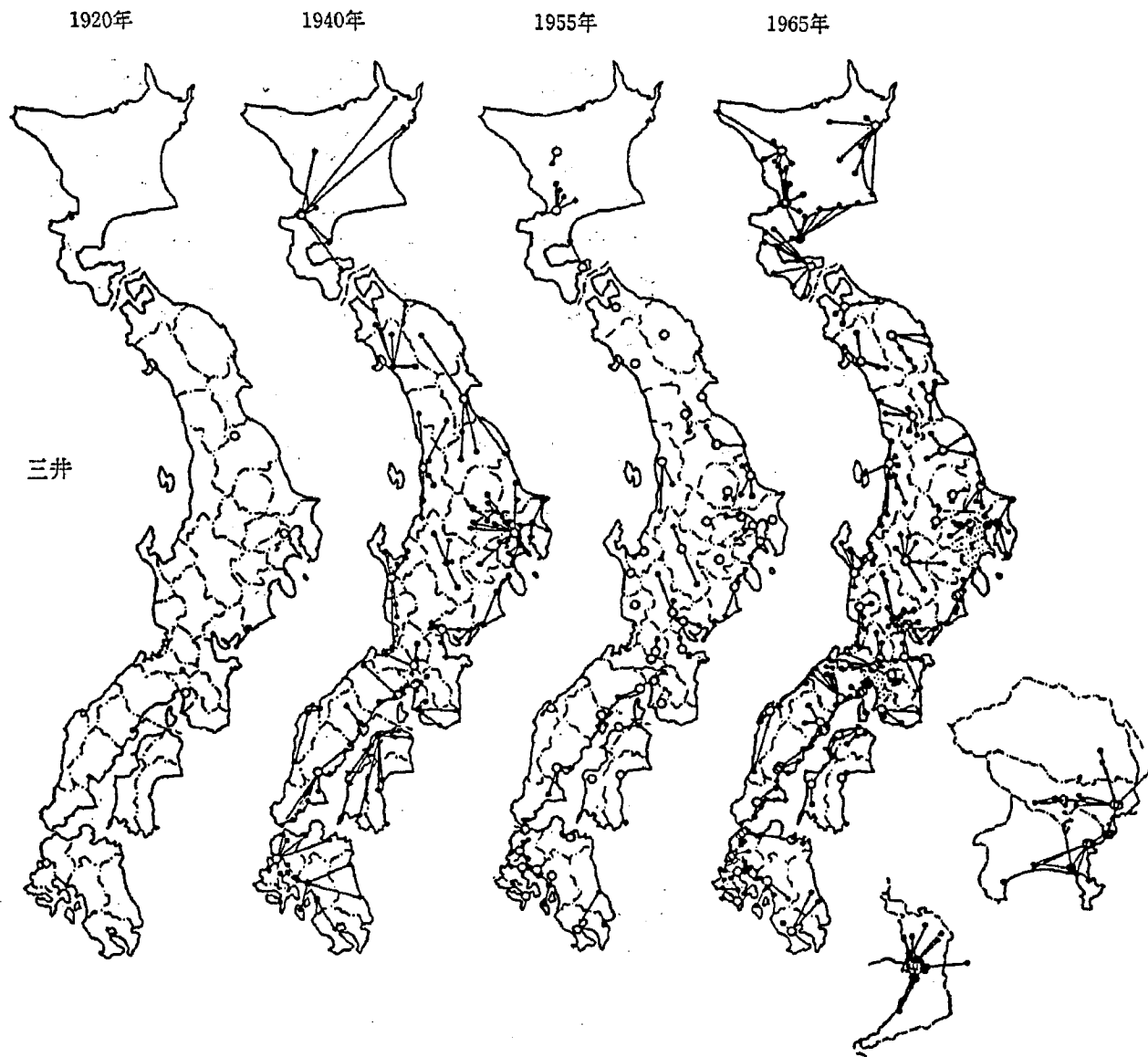


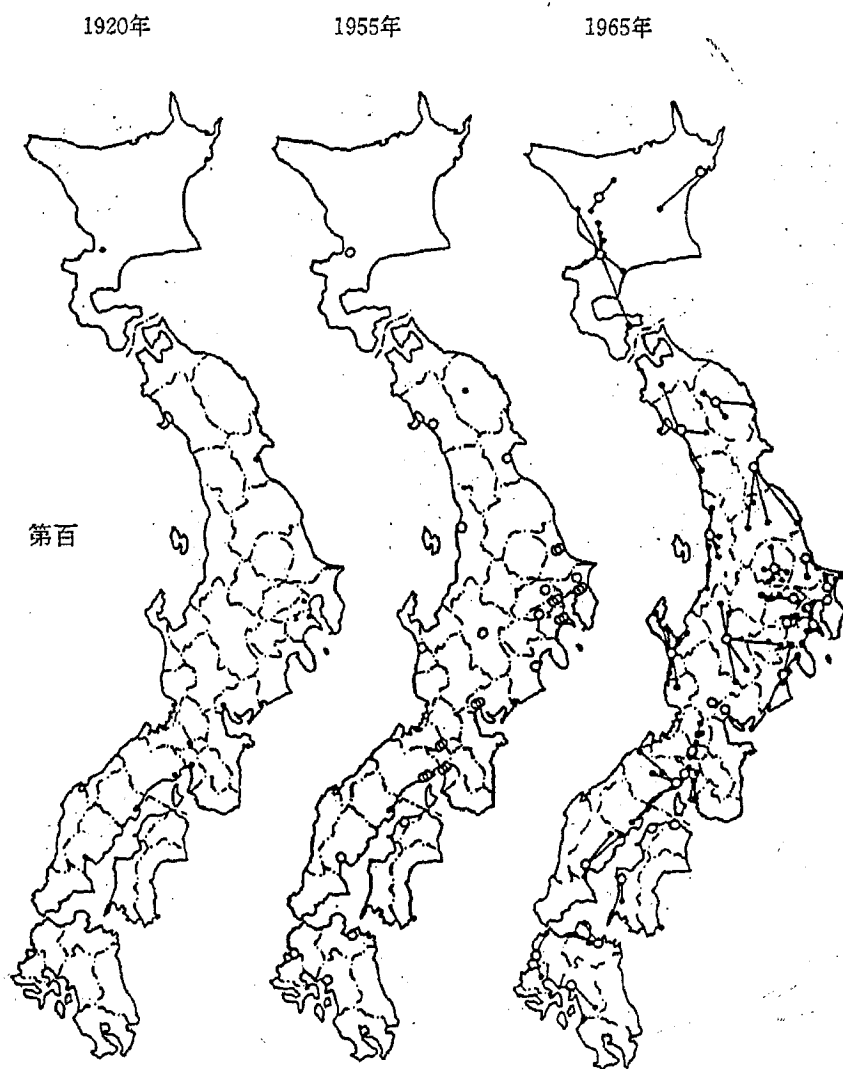


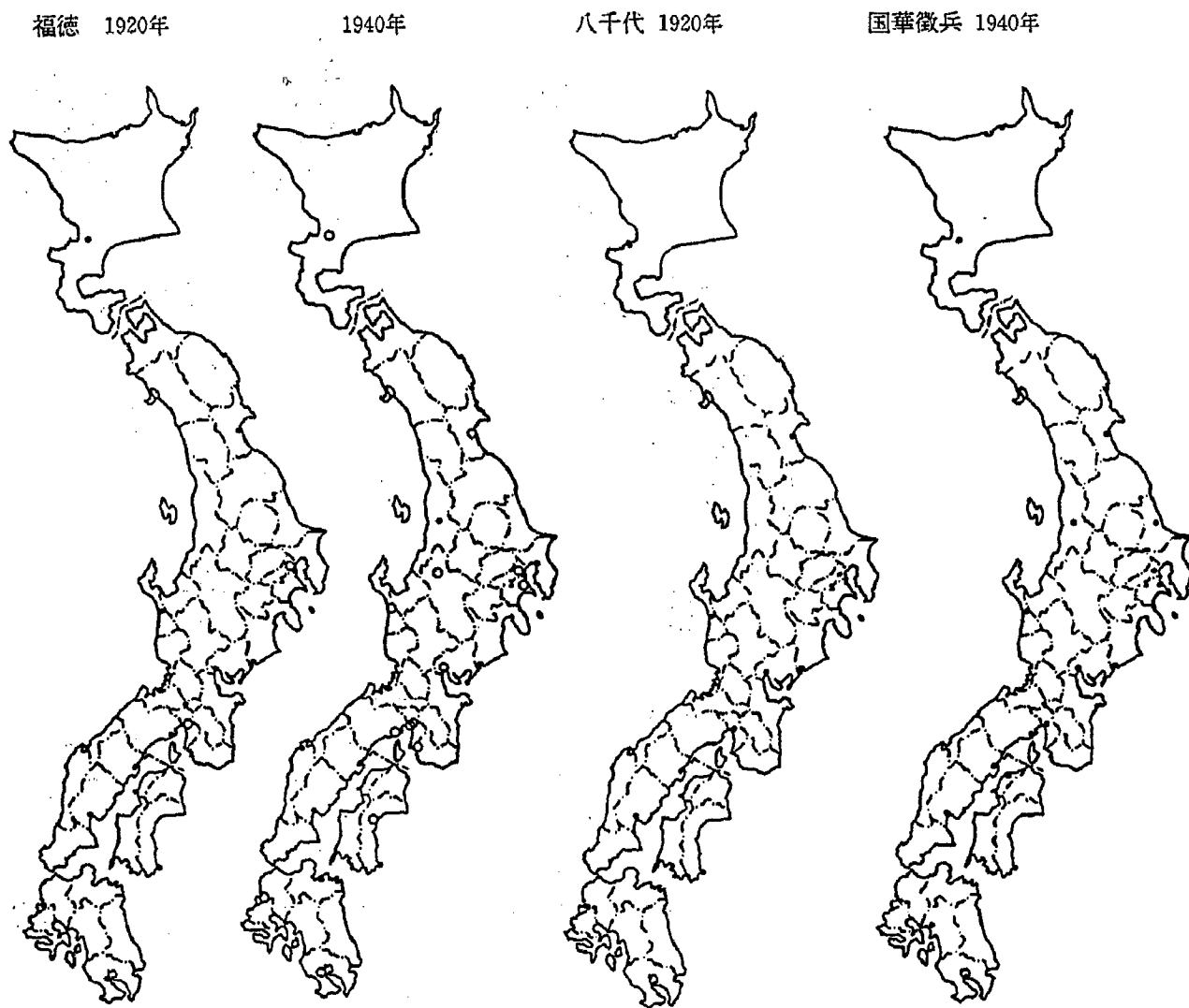
日本教育 1920年

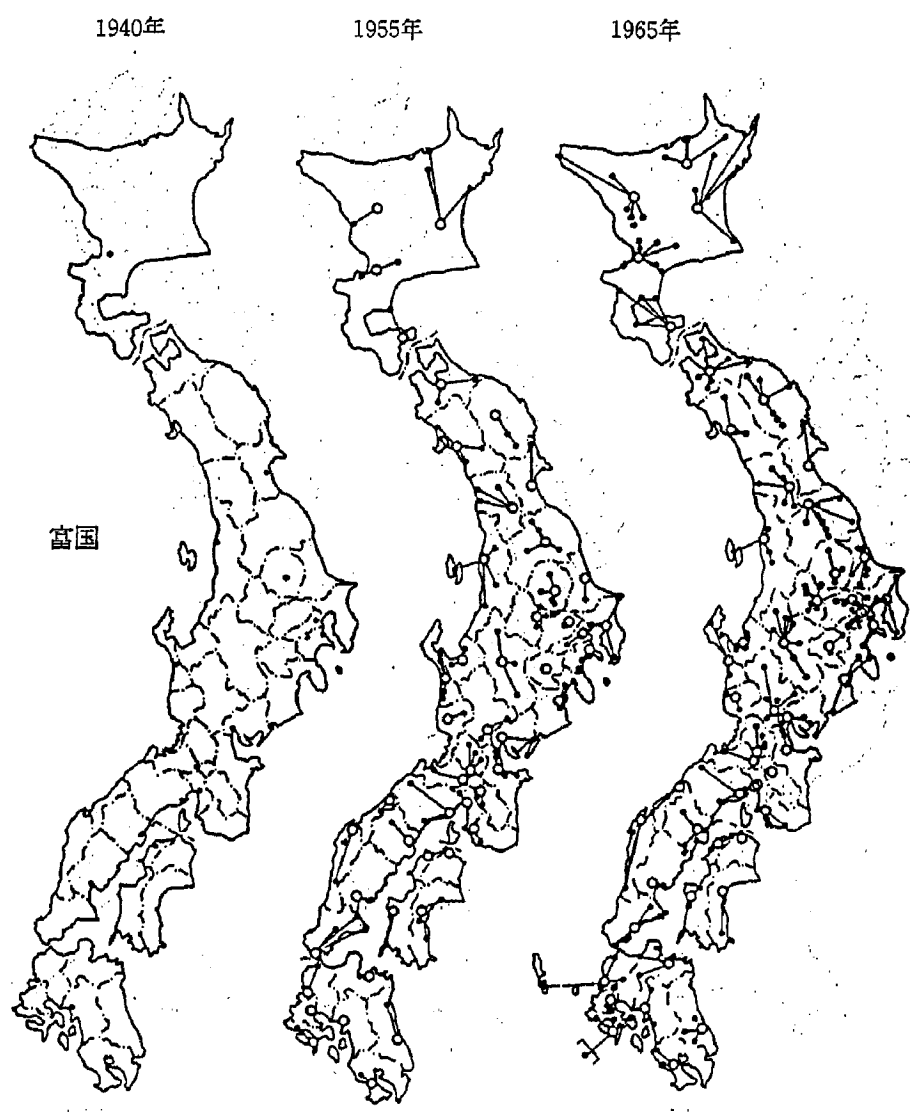
1940年









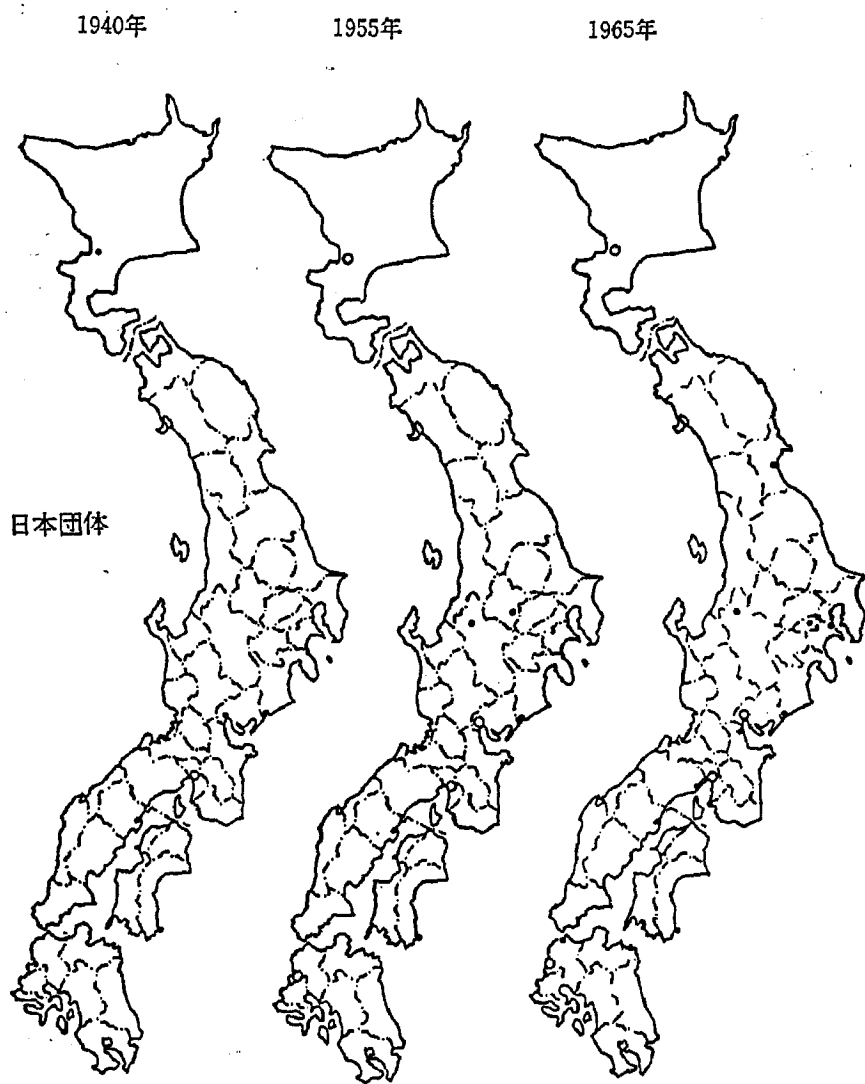


富国

1940年

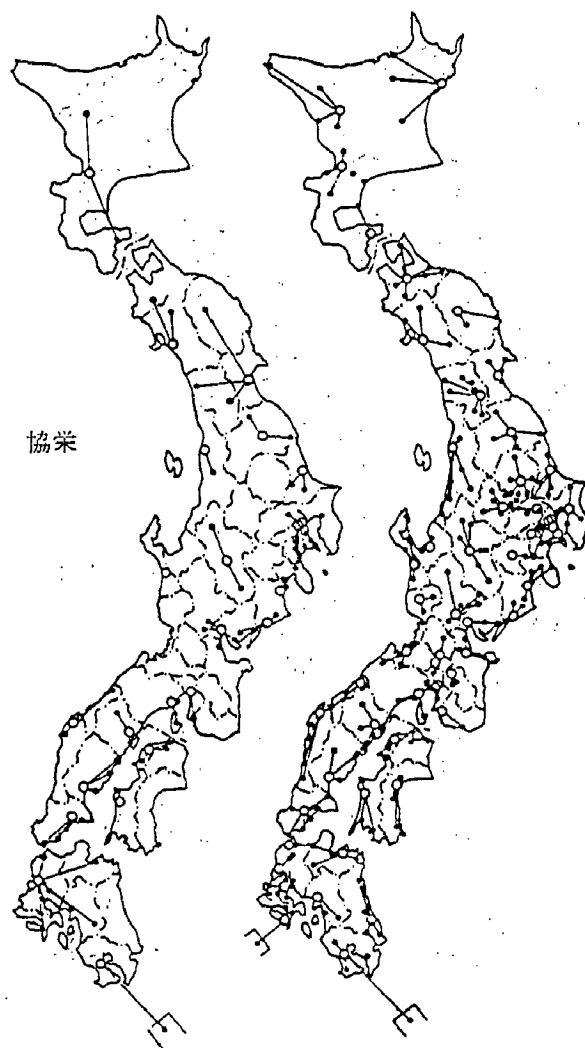
1955年

1965年



1955年

1965年



協栄

凡 例

- 副本店・副本社
- 支 店・支 社
- ・ 支 部・出張所

資料：『保険年鑑』・『生命保険各社事業報告書』・保険毎日新聞社『生命保険会社職員録』より作成

に、企業の空間組織は高度に組織化された階層的編成構造を明示させてきている。

(注)

- 1) 明治生命保険相互会社社史編集室編『明治生命の90年』, 1983年。
- 2) 藤田直晴「日本資本主義の発展と地域編成の組織化—戦前段階生命保険企業の立地過程分析を中心として—」駿台史学第 61号, 1984年。

IV. 生命保険企業の市場占有形態と資金の地域的循環

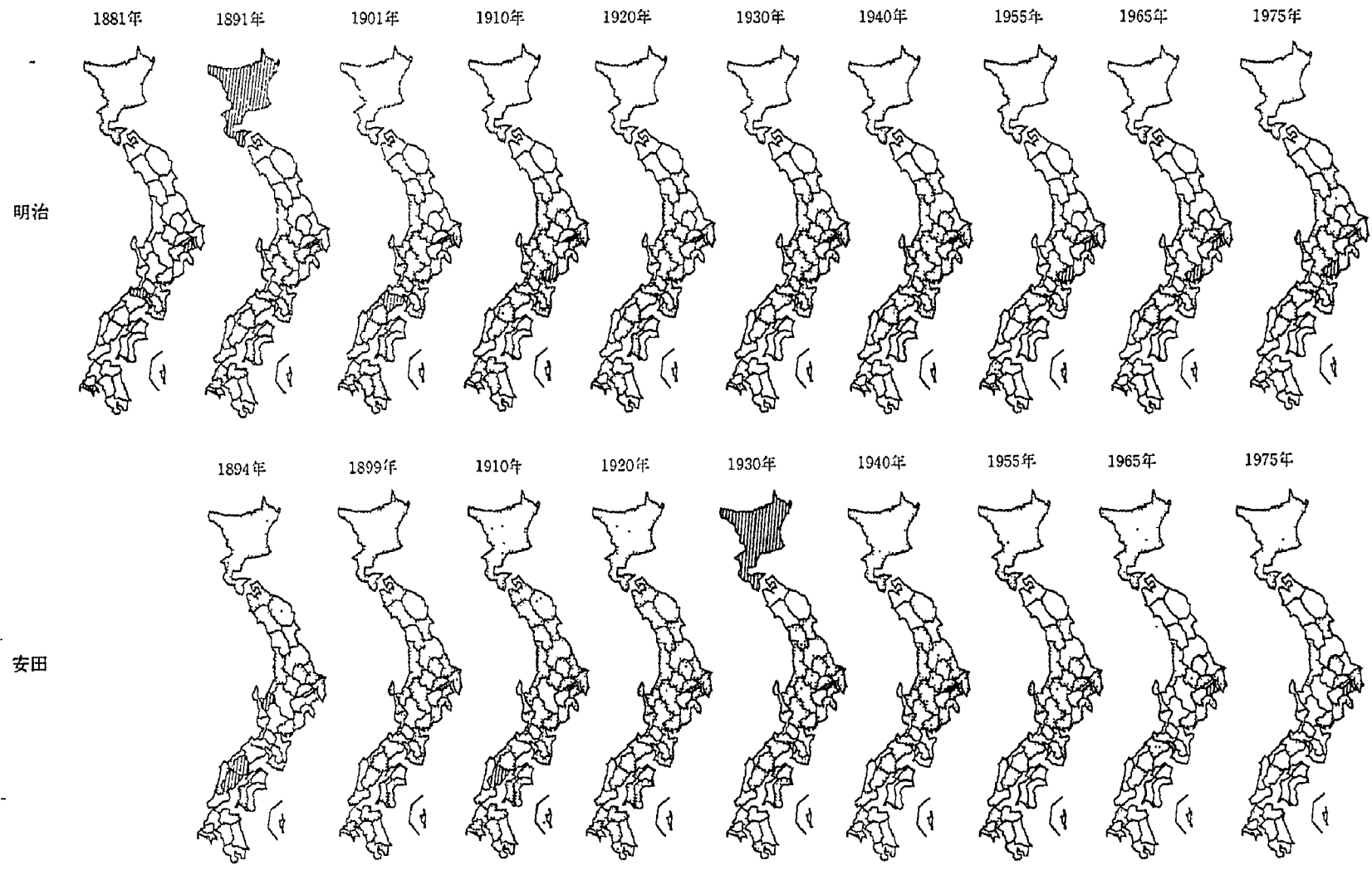
このような店舗の配置を軸にした空間の組織構造は生命保険企業の本来業務である生命保険契約の地域展開にも少なからざる影響をおよぼすのは言うまでもない。外部組織依存時代には、保有契約の地域構成が必ずしも代理店の配置状況を反映せず、代理店が全国に配置されていても契約は本社所在都道府県およびその隣接諸府県に極端に集中することもまれではなかった。しかし、内部組織依存時代になると、その配置構造と契約の地域構成とはよりよく一致した関係を示すようになる。とくに、戦後も高度経済成長期以降になると、この傾向は一層明確となる。この背景として、生命保険思想の普及、資本主義発展のもとで自己責任原則の一般化と資本関係の深化にともない需要層が拡大され、生命保険事業のための社会経済的基盤が強化されてきたことなどをあげることができる。

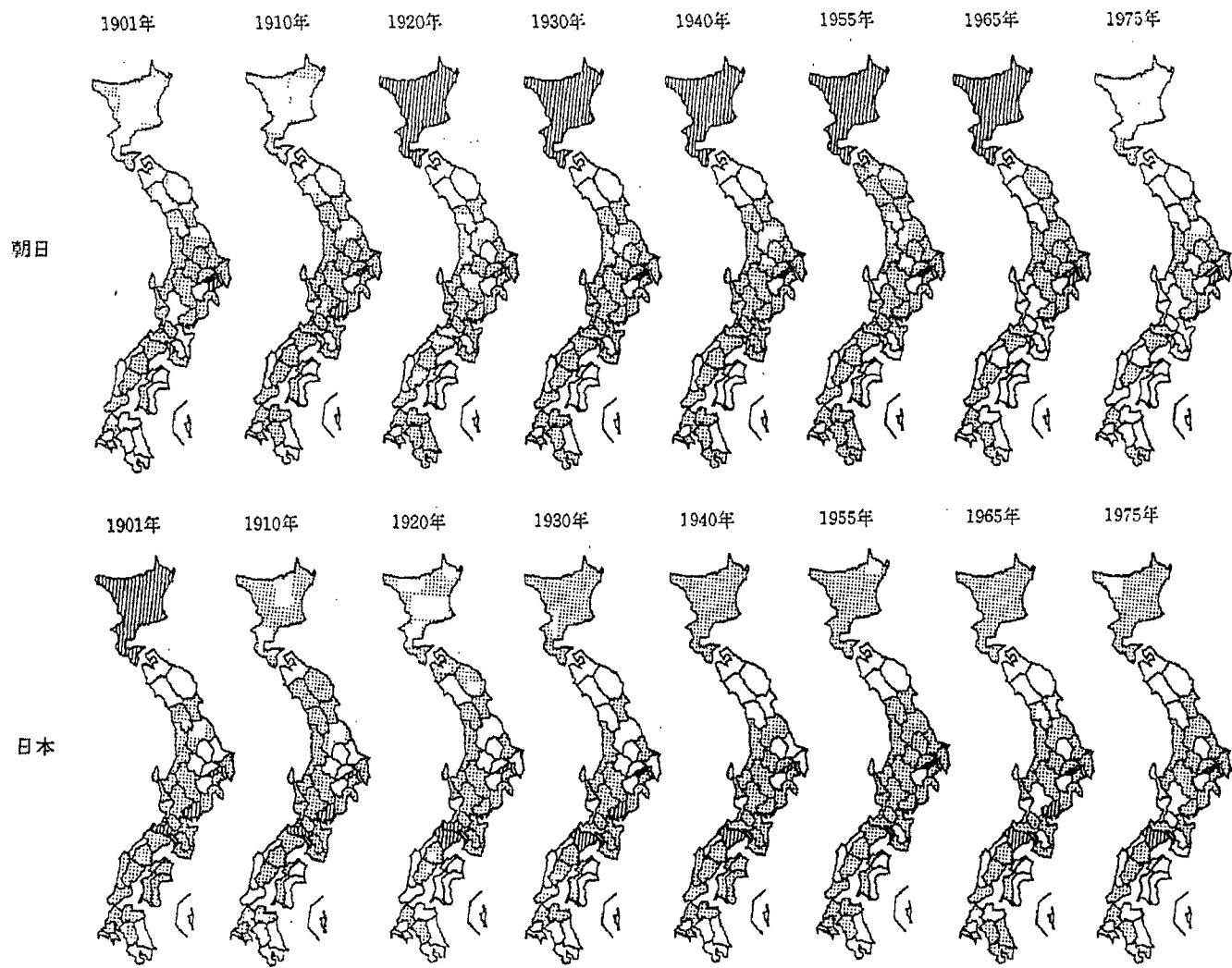
このもとで推移する契約の地域的構成を発展段階的にまとめると以下のようなになる(第7図を参照)。まず、本社所在都道府県ないしその隣接諸府県に集中するパターンを示す。ついで、その偏在性が弱まり、広域的展開パターンを示す。これまでは戦前、もしくは戦後の高度経済成長期以前の段階に対応する。その後は、相当明確な形で集中地域が拠点的に浮かび上がってくる。たとえば、東京・大阪・愛知に加え北海道・宮城・神奈川・兵庫・広島・福岡などはその良い例である。

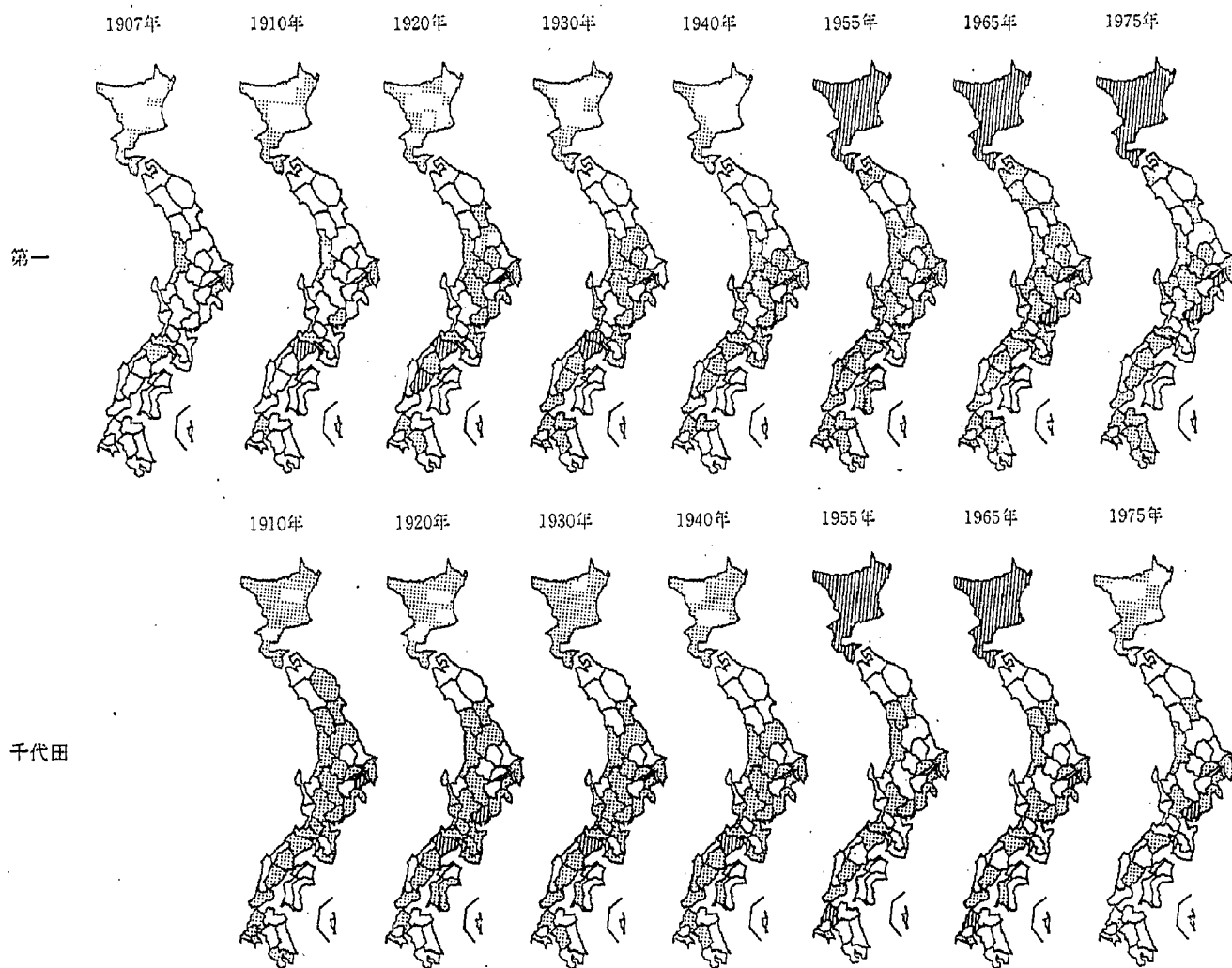
これをさらに本社所在地別・規模階層別にみていくと、それら企業グループの間の微妙な差異のなかに空間組織を構造づける重要な鍵が存在することがわかる。東京本社企業の主要契約取得地域は、初期の段階では東京に、その後次第に大阪・愛知、さらに北海道、南東北・首都圏・東海・北陸・近畿・山陽・北九州の諸都府県に急速な拡大を遂げる。この傾向は、大企業では、戦前の戦時経済体制期頃から主力地域が大都市を抱える諸府県に、あるいは首都圏に収斂する傾向を示しはじめ、高度経済成長期頃には相当程度明確になる。こうしたなかで、大阪あるいは近畿圏の比重は、その他地域に比してもそれほど目立つ存在ではなくなってくる。これに対して、大阪本社企業の場合には、初期の段階より契約取得の主力は大阪と東京に置かれた。東京企業における大阪の比重と大阪企業における東京の比重は、後者の方が圧倒的に高いものであった。このことは、関西経済圏と首都経済圏という2大経済圏の掌握を同時的に図ることを意味し、首都経済圏を固定軸にして総花的展開構造を有する東京本社企業よりも、2眼的構造のもとに主軸移動が可能で、しかも同様に総花的展開を図りえる大阪本社企業の方が有利であったようにも思える。このことは、わが国3大生命保険会社のうちの2社(日本生命・住友生命)までを大阪本社企業が占める所以でもあろう。

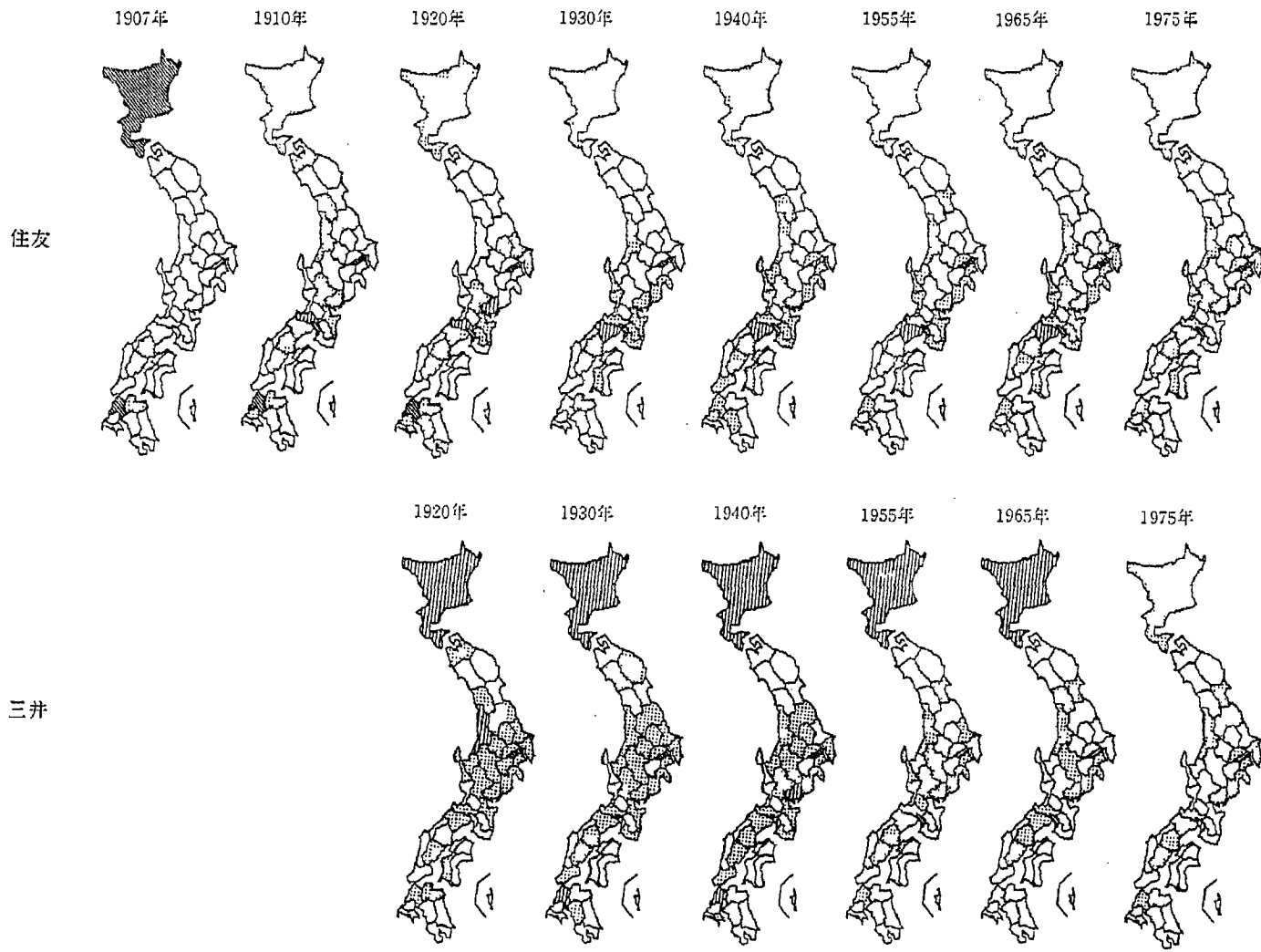
さて、中小規模企業の契約の地域構成推移をみると、主力地域が初期の段階では、大企業と同様

第7図 生命保険会社別保有契約高地域別構成の推移

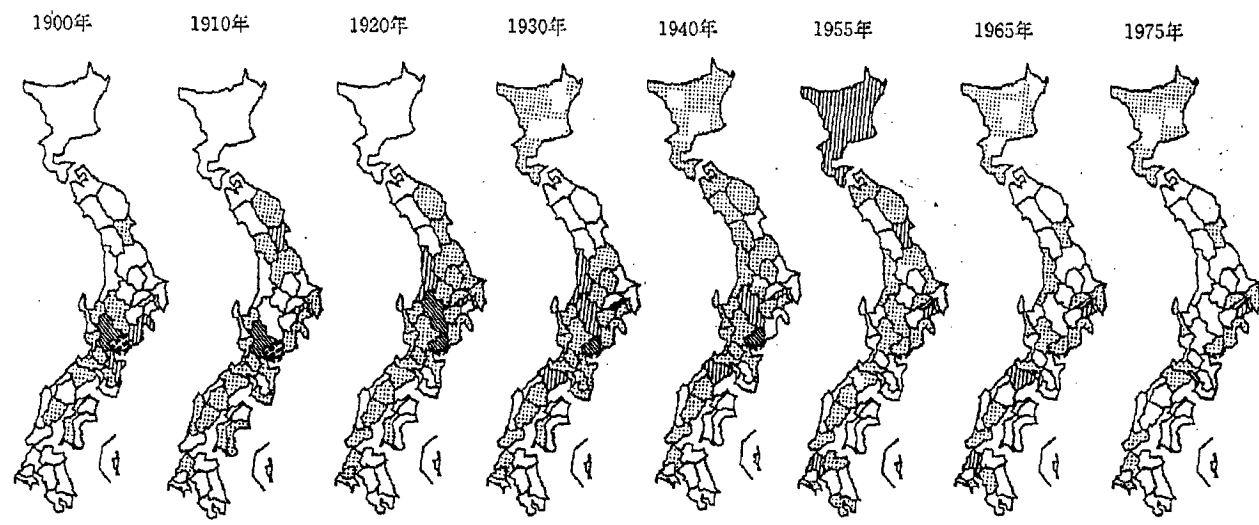




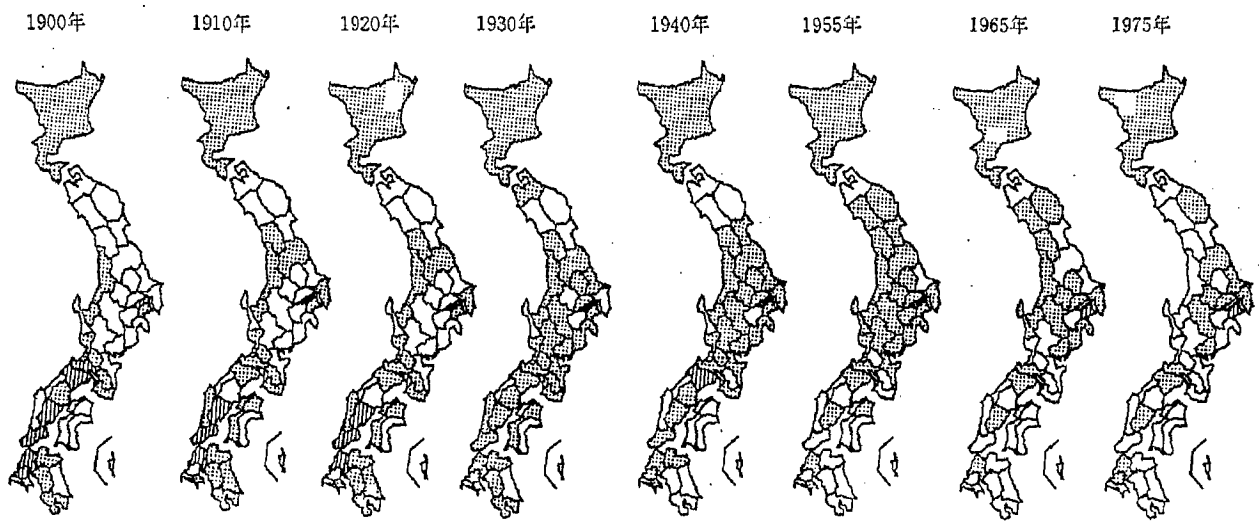


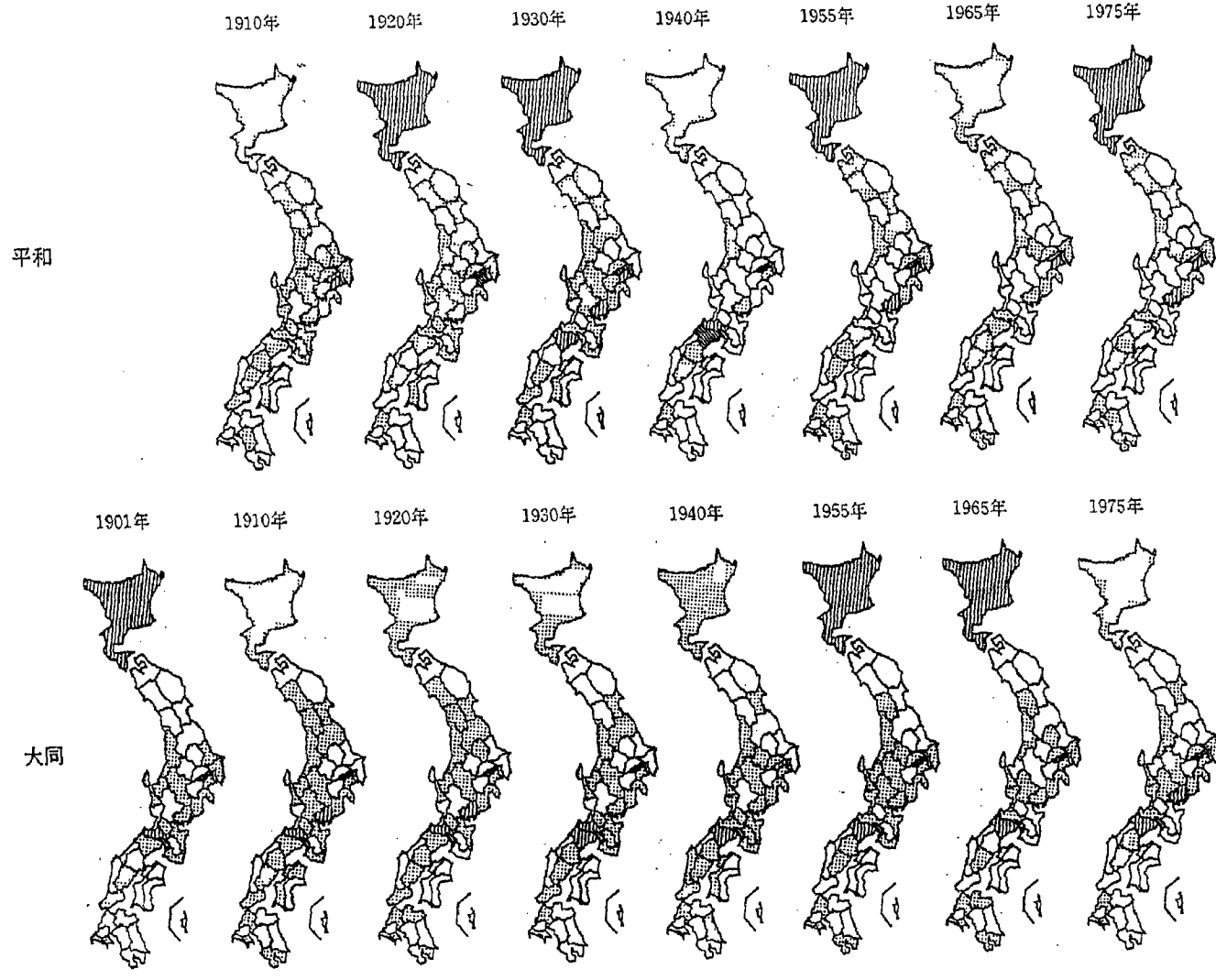


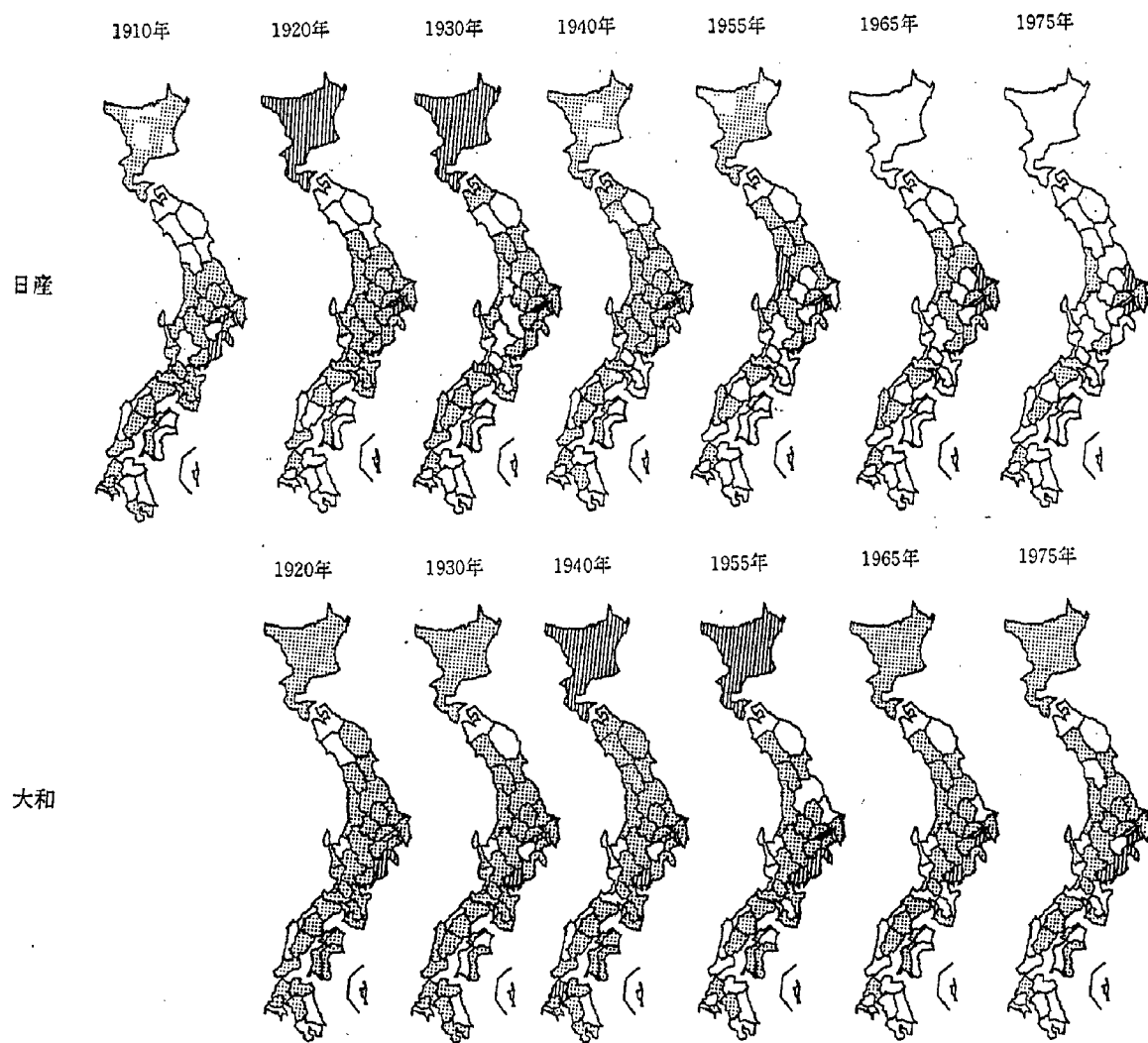
太陽

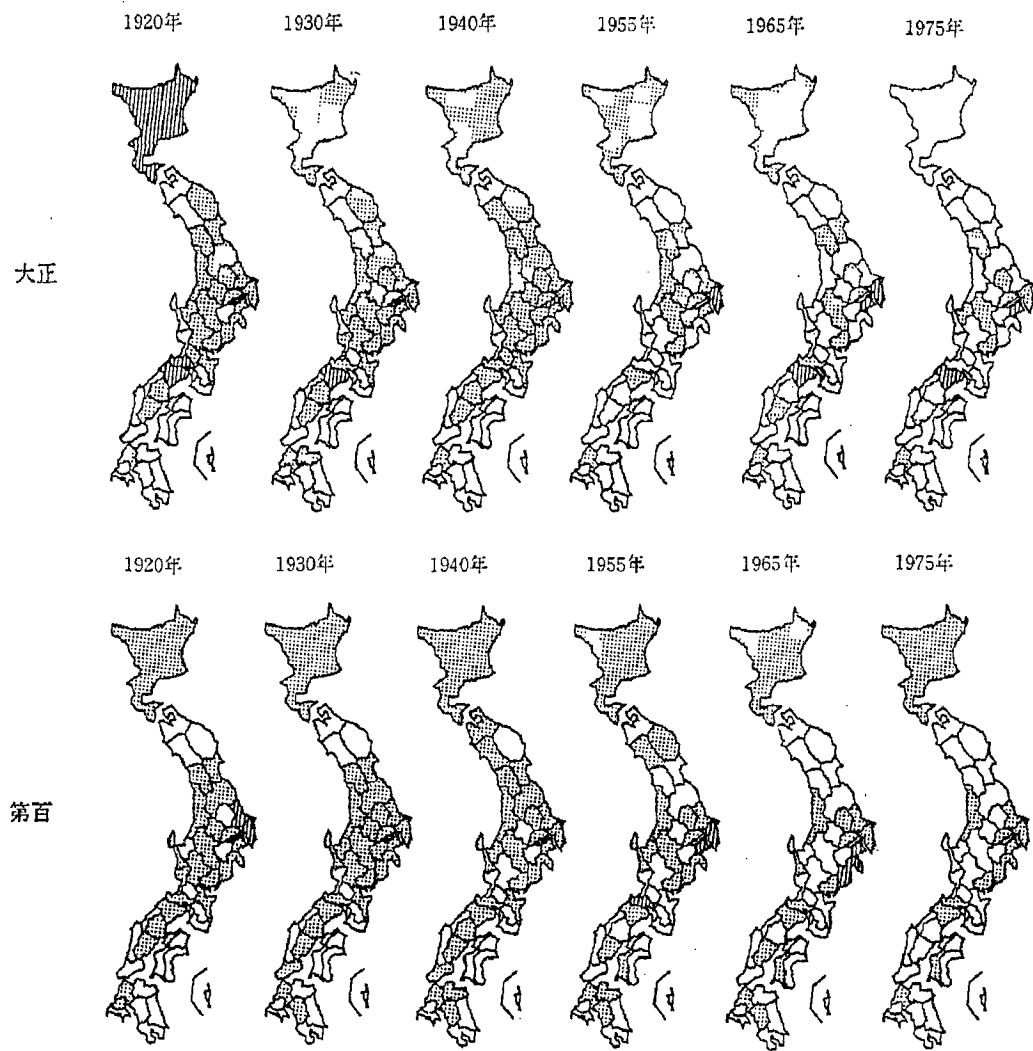


東京

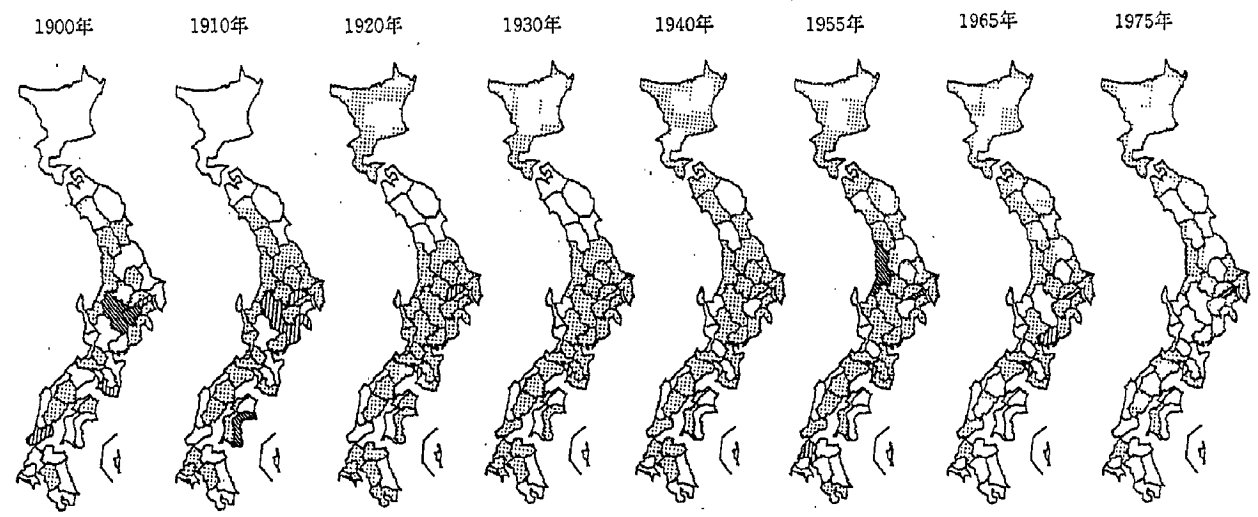




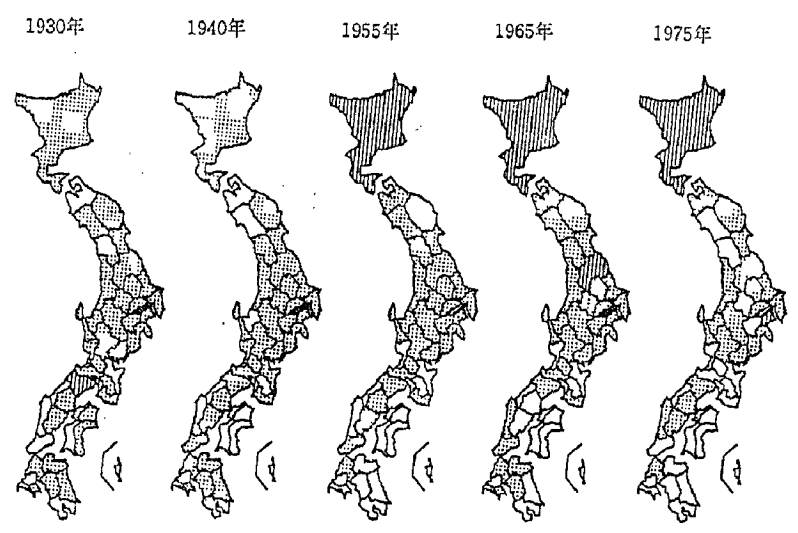


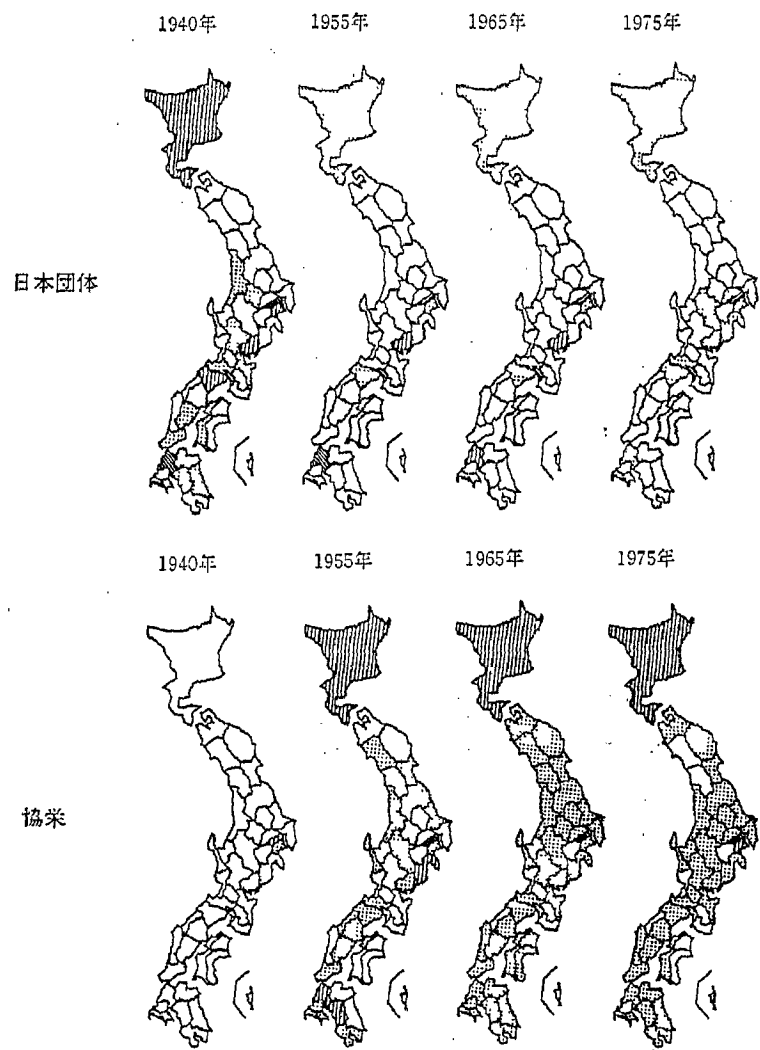


東邦

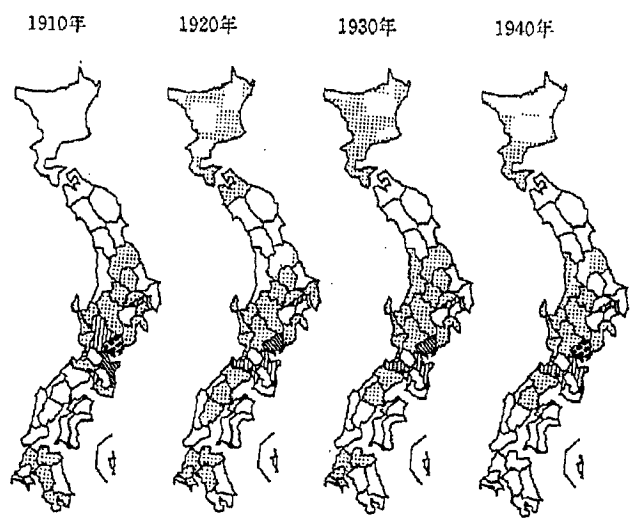


富国

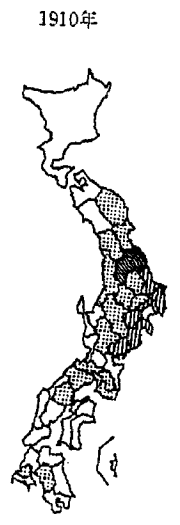




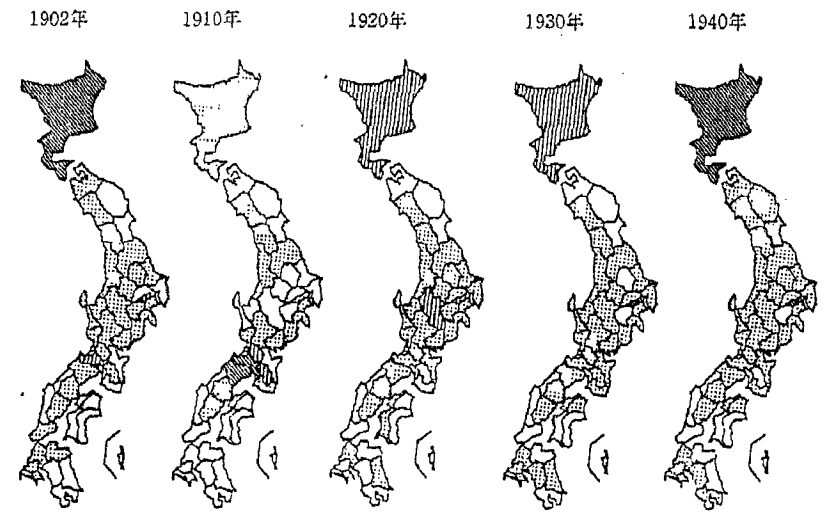
福寿

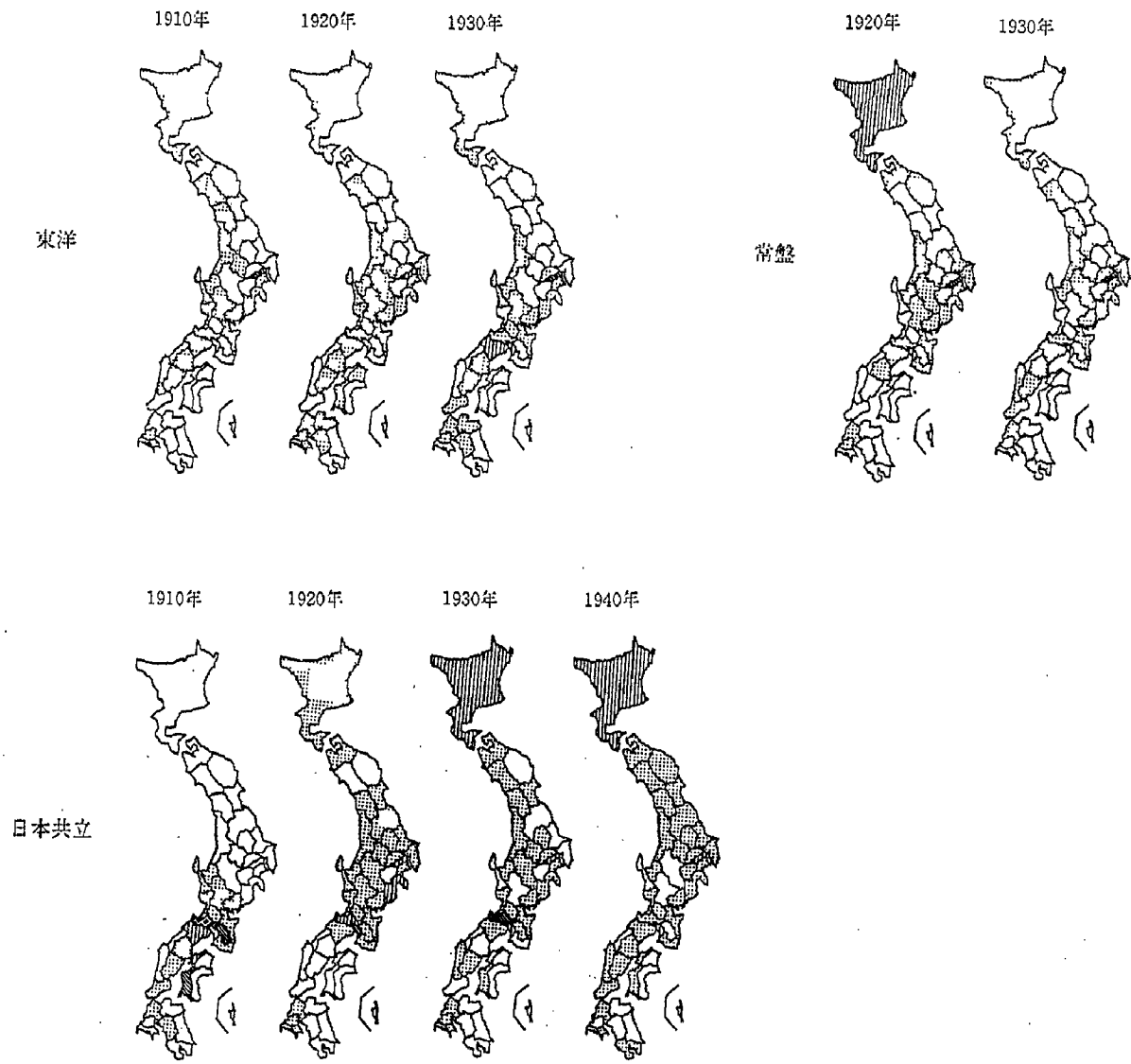


神国



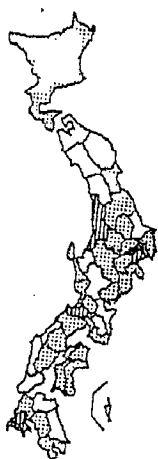
有隣



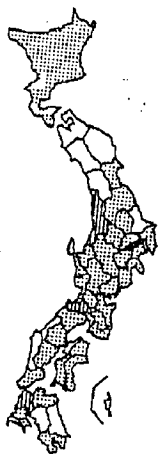


愛国

1901年



1910年



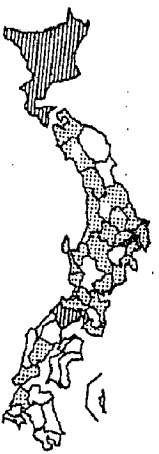
1920年



1930年

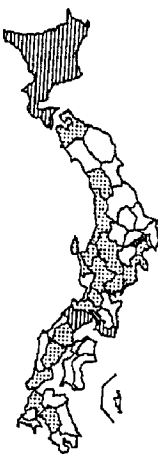


1940年



寿

1920年



富士

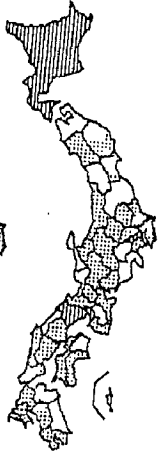
1910年



1920年



1930年

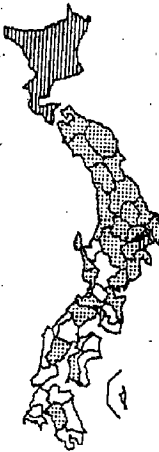


1940年

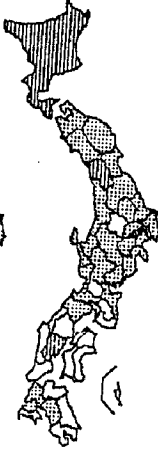


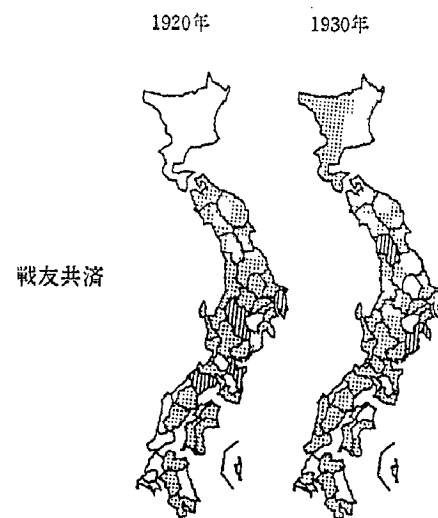
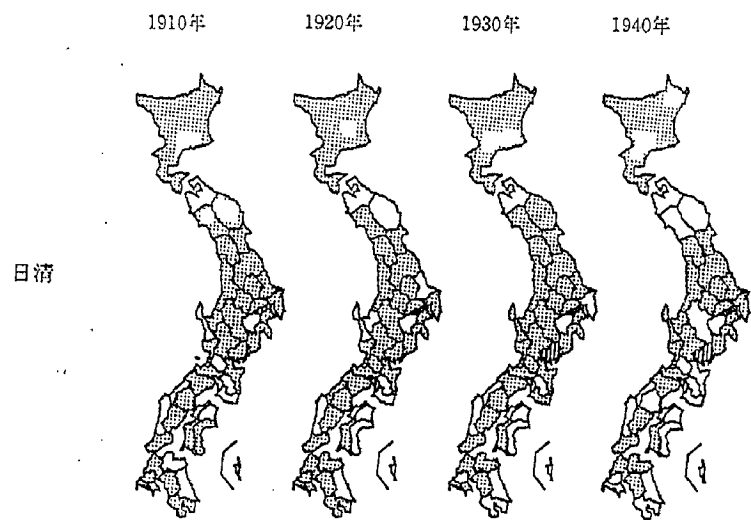
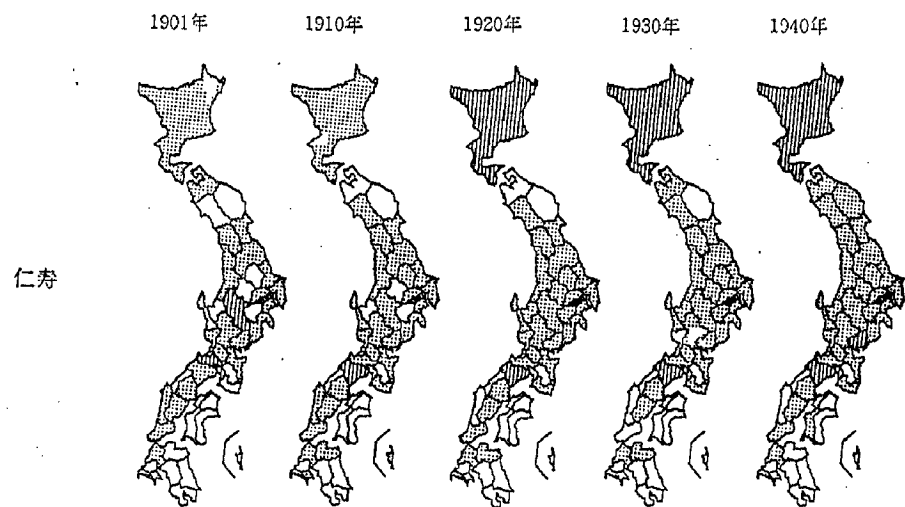
東華

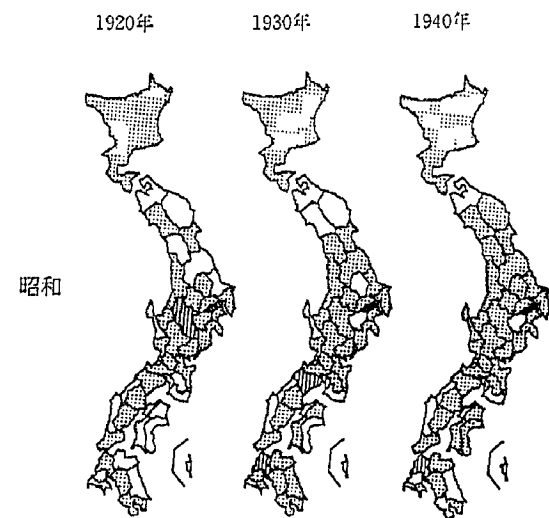
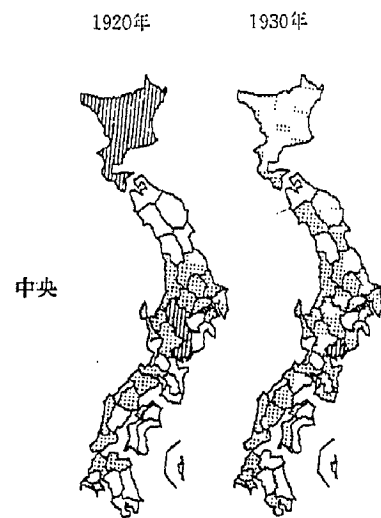
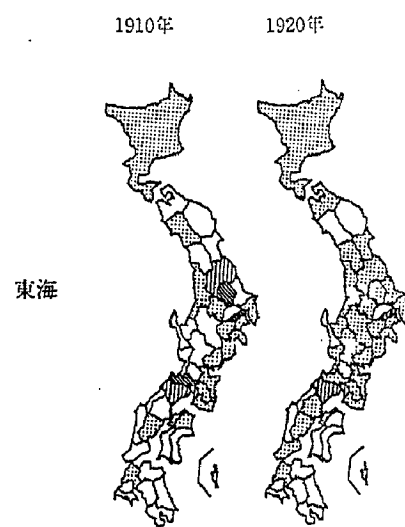
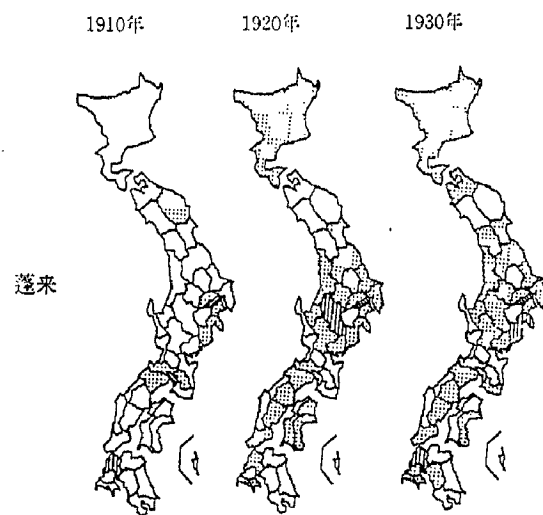
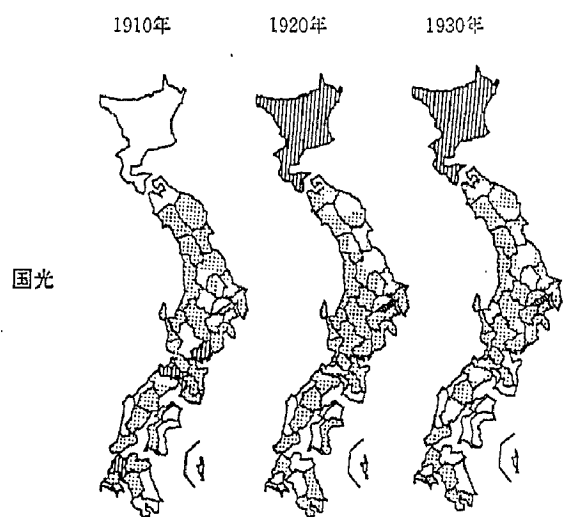
1920年

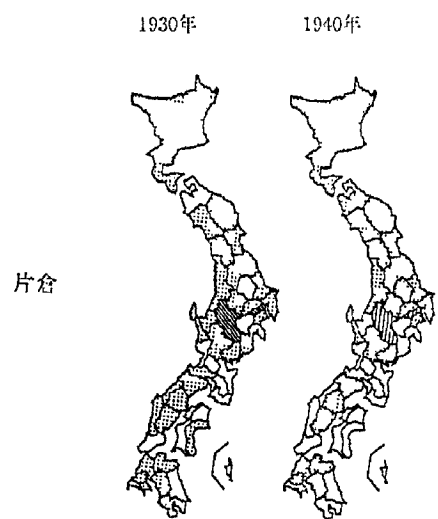
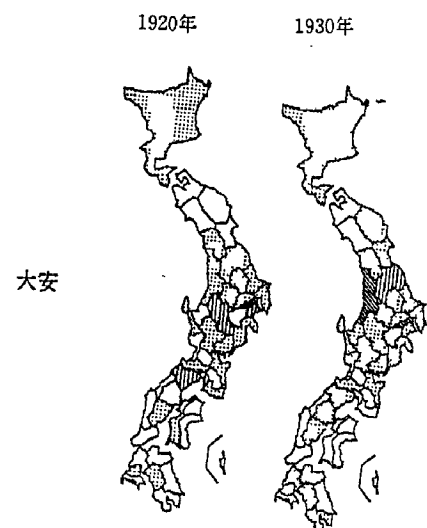
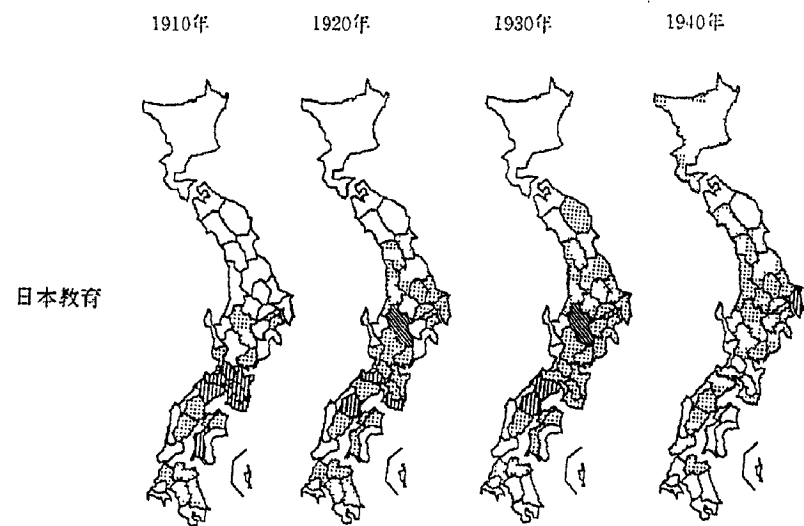


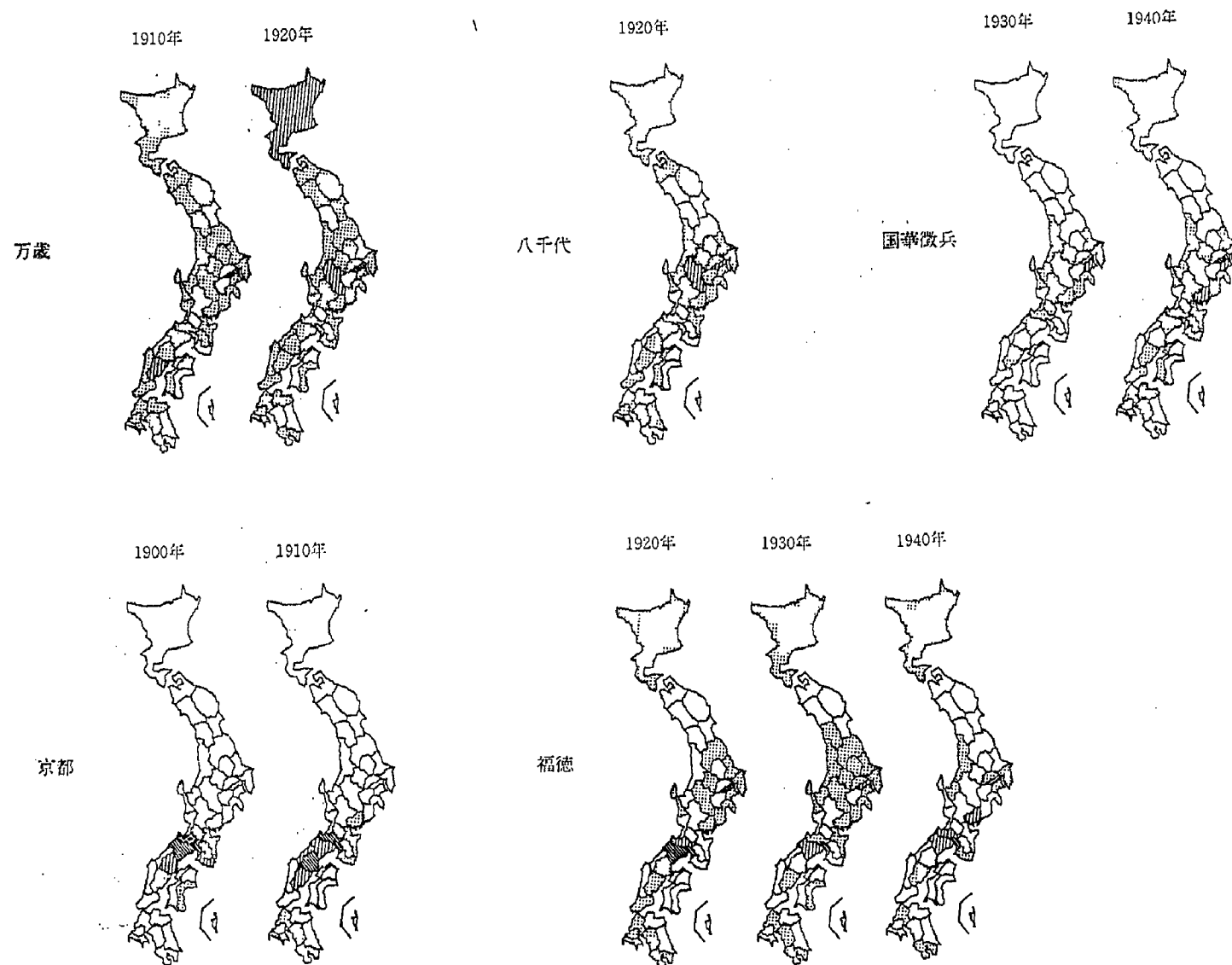
1930年











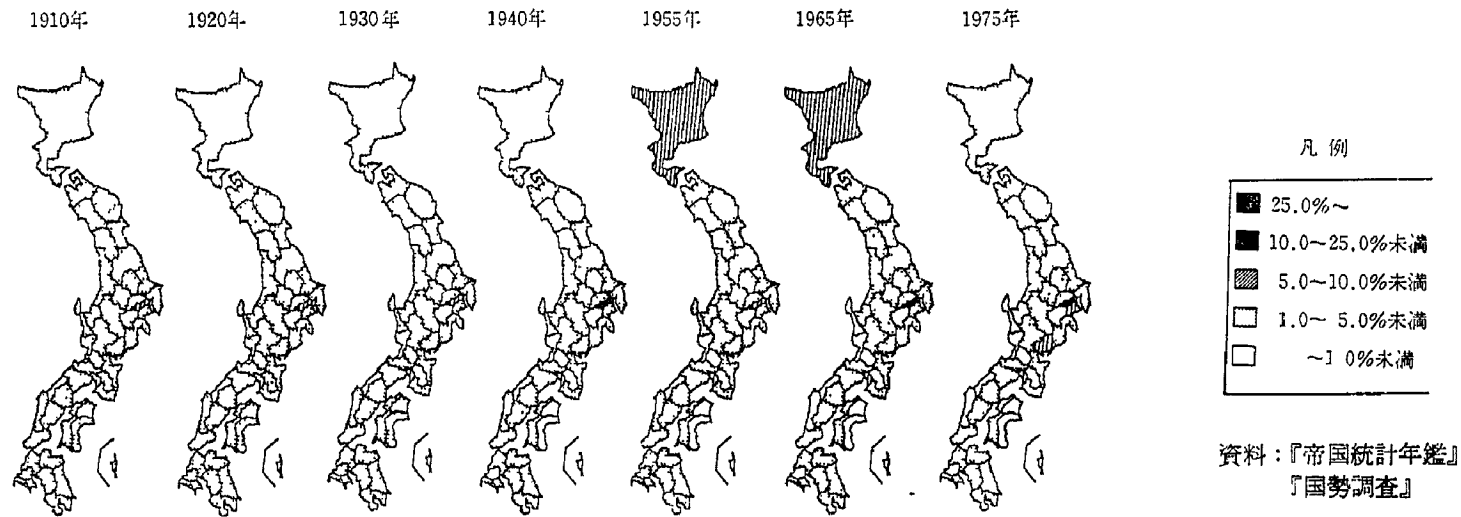
資料：『各社事業報告書』・『各社社史』より作成

に、本社所在地ないしその隣接地域によって構成されていた。その後は、次第に面的拡大を遂げ、北海道、南東北から北九州にいたる地域をカバーするようになる。しかし、さらにその後大企業の場合は、すでに述べたように全国に拠点的に重点地域を有するようになるのに対して、中小企業は、展開力が相対的にも、絶対的にも小さいため、本社所在地に近隣地域を重点地域とするか、もしくは南東北から北九州にいたる地域に総花的とも言える展開を示すかであった。これは大企業などとの激しい競争の結果導びかれた形態と考えることもできようし、あるいは競争を避けるなかで形成された必然的形態であったとも言えよう。

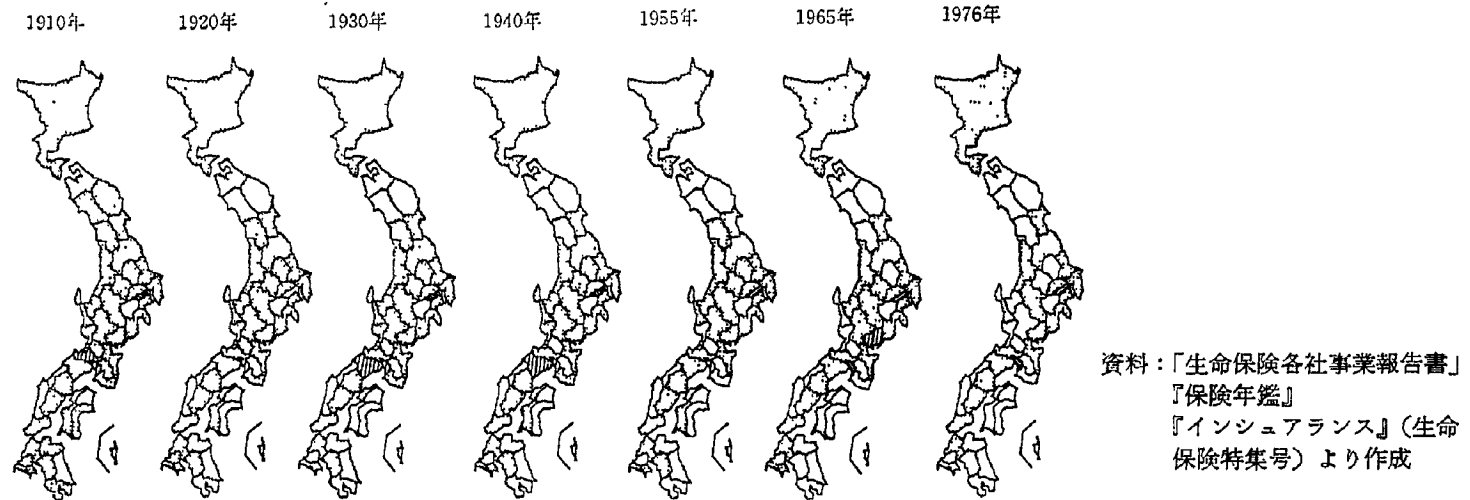
また、本社移転企業の場合をみると、移転にともない旧本社所在地の比重は急速に低下し、新本社所在地の比重が逆に上昇する。このような本社移転例は大正期までで、それ以降はみられなくなる。つまり、生命保険企業が未だ規模的に小さく、地域との密着性も相対的に低いことなど故に、逆に可能にもなったのである。しかし、本社の移転により契約の地域的構成には、長期的にみてかなりの程度の変動が引き起こされたことは言うまでもない。たとえば、住友生命である。第7図のうち1920年までは日之出生命時代で、東京に本社を置いていた。1926年に住友財閥に買収され、住友生命に改称し、1926年に本社を大阪に移している。1907年段階では東京に最大比重を置き、北海道・福岡も一定のウェイトを占めていた。その後、住友財閥に買収される以前のことであるが、最大比重は大阪に移り、西日本諸地域の比重が上昇する。このことは住友による買収とも、また本社の大阪移転が比較的摩擦なく進んだこととも少なからざる関連を有する。移転後も比較的西日本に高い比重の諸府県が多くみられるが、むしろ企業の急速な成長過程で、東海・北陸・東北などの諸県の比重が相対的に高くなり、広域的な展開を示すようになる。太陽生命の場合には、本社は1908年まで名古屋に置かれていた。この時期には東海・中部諸県に比重の高い地域がほぼ限られていた。このパターンは東京に本社移転後の広域化の展開過程でも存続し、戦後の1950年代前中頃まで長期的に維持された。東京生命は、1921年に京都から東京に本社を移転している。京都本社時代には大阪の比重が最大で、西日本に重心を置いた構成を示す。しかし、本社移転後は南東北から北九州にかけての地域に比重の高い地域が拡大し、広域的展開を示すようになる。この他の本社移転企業においても、局地的パターンから広域的パターンへの移行が図られている。それらを小括するならば、以下になる。北東北、山陰、南四国、中・南九州の諸県を除いた地域にウェイトが置かれる。とくに、東京はいずれの企業においても、また大阪は西日本に本社を置く企業において、愛知は東京・大阪に比して相当構成比は低くなるが、他地域よりは相対的に高い比重を示す。その他では北海道、神奈川、兵庫、広島、福岡などで比較的多数の企業が低い構成比を示す。これより下位になると、南東北から北九州にかけての上記以外の府県が浮かび上がってくる。この動向は、わが国人口の地域的構成に必ずしも一致・対応せず、より拠点的展開を示す（第8図を参照）。

つぎに、地方市場における各企業のシェアの動向をみると（第9図を参照）、発展段階的には大企業支配の確立の方向で推移する。すなわち、1910年・1920年の段階では大企業支配はそれほど顕著でなく、むしろ各企業間の熾烈な生存競争のもとで市場シェアは分散状況を示している。しかし、1930年頃から次第に資本の論理が明確になり、大企業への業務集中傾向に拍車がかかってく

第8図 a) 人口の地域的構成とその推移



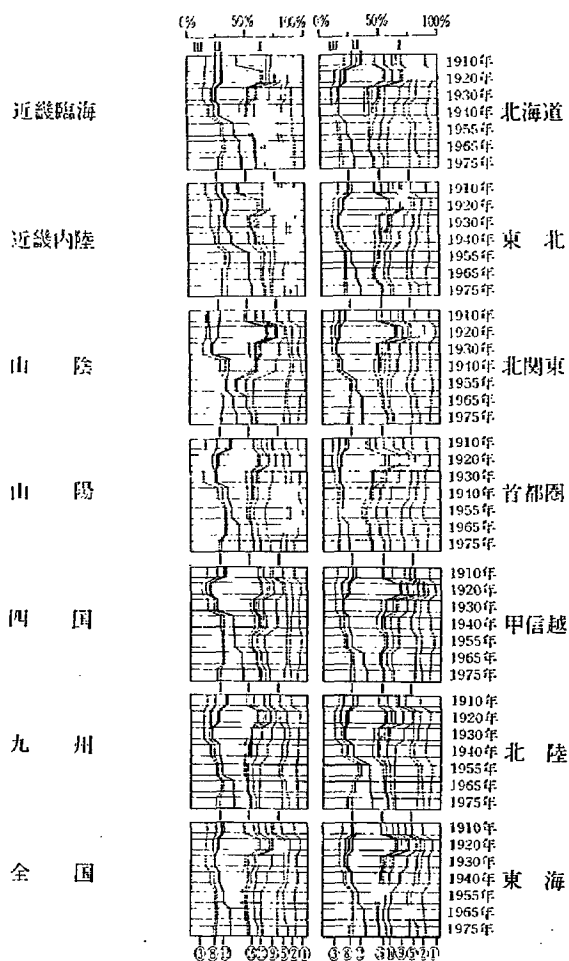
b) 生命保険保有契約高の地域構成とその推移



る。とりわけ、現在業界第2位・第3位である第一生命・住友生命のシェア拡大には著しいものがある。

地方市場別では、すでに述べたように、首都圏をほとんどの企業が契約取得の主力地域としてきている。このために、各企業のシェア構成はその他の地方市場に比較して相対的に分散傾向を示す。同じ大都市圏でも近畿臨海では、5割近いシェアを大阪本社企業3社が占め、極めて高い偏在性を示す。この両地方市場におけるシェア動向は、すでに述べた上位3社中2社を大阪企業が占める理由を具体的に説明するに足るであろう。東京本社企業は総体的にみるならば、北海道から九州までの地方市場において平均したシェアを占める。しかし、大阪本社企業は近畿臨海・内陸、四国で極めて高いシェアを有し、東海、北陸がそれに続く。さて、1940年代まで存在した東京・大阪以外の都市（京都・名古屋・横浜）に本社を置く企業の動向をみると、1910年・1920年時点では北陸・山陰・山陽・九州などの縁辺市場で1割を越すような相対的に高いシェアを占めていた。しかし、それ以降は、急速にシェア縮小が進み、本社が所在する地方市場ですらほとんど意味のない存在に転落するようになる。こうして、いずれの地方市場をみても、最終的には、つまり1955年以降になると、大企業の支配が確立され、東京企業と大阪企業による地方市場占有パターンに多少の変化がみられるものの、いずれの市場も競争段階より独占管理の段階への移行を完了している。

第9図 生命保険会社の地方市場占有率推移



資料：『各社事業報告書』・『各社社史』より作成

注) ①明治 ②朝日 ③日本 ⑤安田 ⑧大同

⑨第一 ⑩千代田 ⑫住友 ⑬三井

I—東京本社 III—その他都市本社

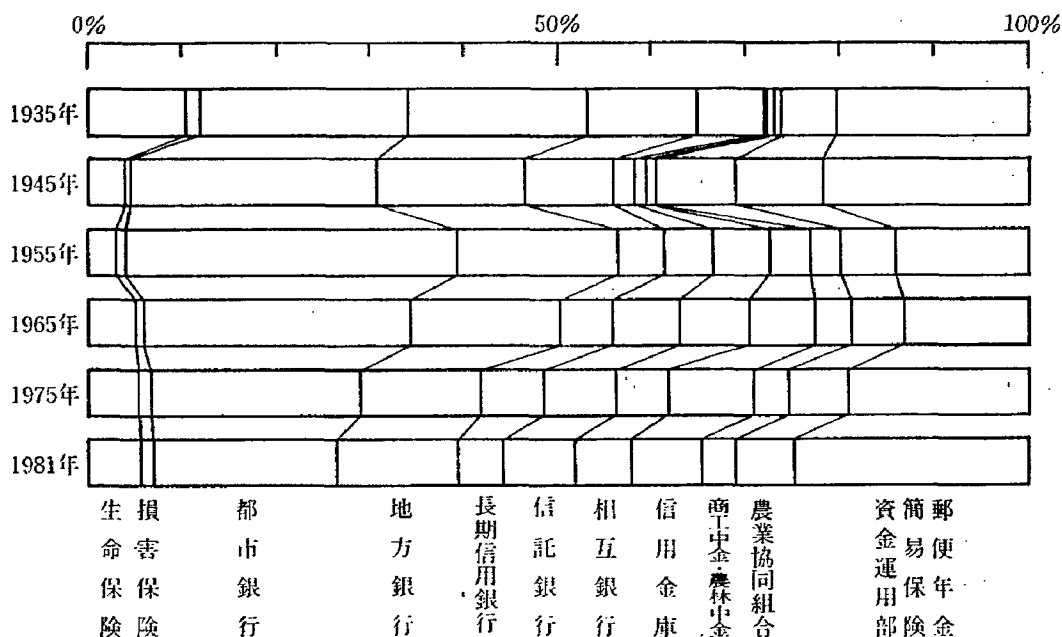
II—大阪本社

V. 生命保険企業の金融的地位と役割

生命保険企業の金融的機能をみると、保険契約期間が比較的長期であり、死亡率も統計的にかなり正確に捉えられることから長期安定的な資金運用が可能となり、長期金融機関としての役割を担っている。

金融機関資力に占める割合をみると（第10図を参照）、戦前には銀行、資金運用部につぐ有力な金融機関として1割前後のシェアを占めていた。しかし、戦後は激しいインフレ進行のなかで、そ

第10図 金融機関資力に占める生命保険の割合の推移



資料：日本銀行統計局『経済統計年報』

のシェアは著しく低下し、1950年頃まで1%台にとどまっていた。その後、社会経済の戦後復興につづいて、高度経済成長過程で、労働力強化・公害の顕在化をはじめとする社会・自然環境が全般的に劣悪化するのにもともない危険率が急速に増大し、自己責任原則の一般化も加わり、そのシェアは漸次上昇した。1970年代の後半には5%台にまで回復する。しかし、生命保険市場の成熟化、簡易保険・農協共済の普及などにより、そのシェアは再び低下に転じている。

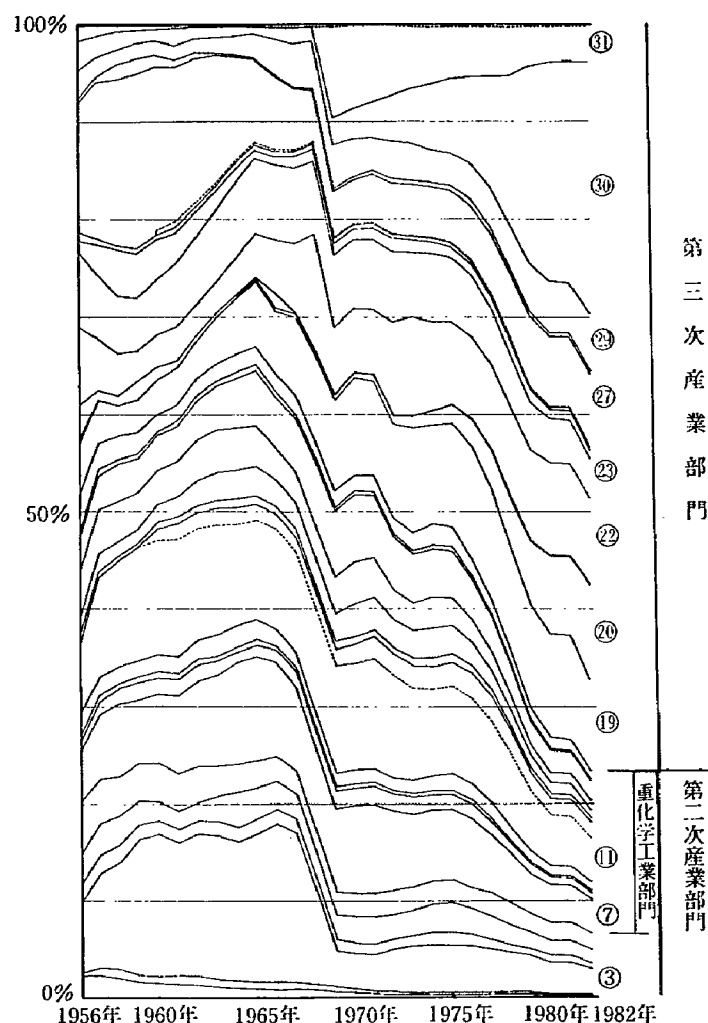
つぎに、生命保険企業の資産運用状況をみると、戦前から1950年頃まで有価証券の占める割合が最も大きかった。その後、企業の活発な設備投資にともなう膨大な資金需要の発生に対応して貸付金が6～7割を占めるようになり、有価証券の割合は2割台に落ち込む。

貸付金は、そのおよそ9割が一般企業への財務貸付によって占められている。ちなみに、貸付残高に占める設備資金の割合をみると、1965年には80.4%とピークとなり、同期に86.9%を占めた長期信用銀行とともに設備資金供給機関としての特徴が明確に捉えられる。この時期銀行の貸出金残高に占める設備資金の割合は8.0%であり、貸出の大部分が運転資金に向けられているのと対照的である。

このような生命保険企業の貸付パターンは基本的に現在でも変わっていない。しかし、低成長期に入り、企業の設備投資意欲の減退、あるいは商業資本の役割の増大にともない商業・サービス部門への貸出が強化されてきている。これにより設備資金の割合は、1970年代後半には50%を大きく下回るようになる。近年では、さらに外国政府への貸付割合が増大し、第11図の「③—その他」の項目が異状に拡大する要因の1つとなっている。

この傾向は産業別投融资分析により一層明確になる(第11図を参照)。生命保険資金貸付の上位業種をあげると、戦前段階から1950年代までは電気・ガス、建設業、鉄鋼・非鉄金属となり、素

第11図 生命保険資金の産業別貸付状況



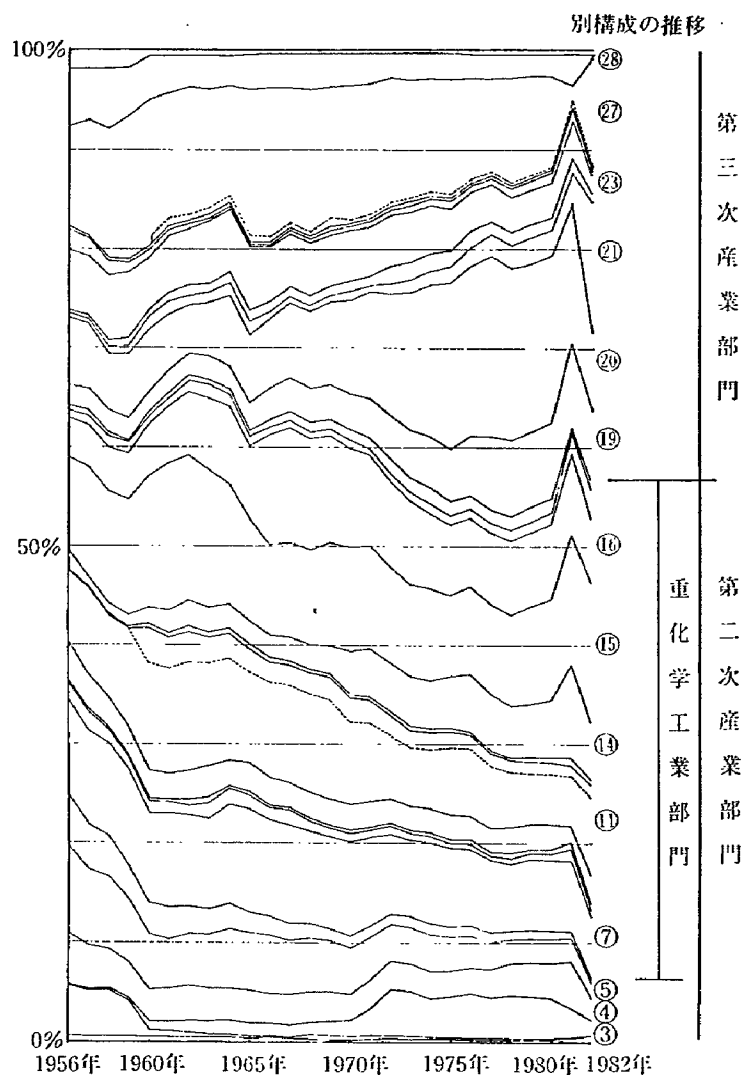
資料：生命保険協会調

注) ③建設業, ⑦化学工業, ⑪鉄鋼・非鉄金属, ⑬商業, ⑭金融・保険業,
 ⑮不動産業, ⑯陸運業, ⑰電気業, ⑱サービス業, ⑳その他(外国政府
 貸付を含む), ㉑公団貸付

材・エネルギー部門に重点が置かれていた。1960年代になると、建設業、鉄鋼業、電気業、化学工業に融資の重点が移る。1970年代になると、サービス、その他、鉄鋼、商業、運送業など不生産部門に融資の重点が置かれるようになる。1980年には、さらにこの傾向は顕著となり、金融業・証券業への貸付が、とりわけ顕著になってくる。

同様の傾向は、有価証券の業種別分布においても捉えることができる(第11図を参照)。有価証券のおよそ9割は株式投資に向けられており、生保会社は最大の株式保有機関となっている。その上位業の推移をみると、1950年頃までは電気・ガス業、鉄鋼業、化学工業、電気製品へ投資の比重が置かれていた。1960年代になると、相対的低下傾向を示すものの、依然として高い比重を占めている電気業をはじめ電気製品、鉄鋼業、化学工業など前期同様の業種が着実に比重を増してきている。1970年代には、電気業の比重は低下を示し、逆に金融業・商業の比重が急速に上昇する。他で

第12図 生命保険会社株式投資の産業



資料：生命保険協会調

注) ③建設業, ④食品業, ⑤繊維業, ⑦化学工業, ⑪鉄鋼・非鉄金属, ⑭機械,
 ⑮電気製品, ⑯輸送用機器, ⑰商業, ⑱金融・保険業, ⑳証券業, ㉑陸運業,
 ㉒電気業, ㉓サービス業

相対的に大きな割合を占めるのは機械工業、電気製品、化学工業、鉄鋼業などである。1980年代に入ると、証券業の割合が急増し、電気業、電気製品、鉄鋼業、化学工業の割合も再び増加に転じている。このように、分布が均等であるためにそれ程顕著とはなっていないが、貸付金の分布でみたように、全体として投資対象の主力が素材・エネルギー部門から製造業部門へ、さらに金融業・商業・証券業など不生産部門へ移ってきている。また、国家財政の国債依存が強まるなかで、有価証券に占める国債の割合の上昇が最近の特筆すべき傾向としてあげられる。

以上のような生命保険資金の運用は企業集団の支配強化に少なからず関与している。この点に関連して、生命保険会社の果たした系列融資における補完的役割は過小評価されるべきではない。住友・明治・安田・三井といった財閥系4社の全社収入保険料に占める割合はおよそ30%にのぼる。また、日本生命をはじめとする非財閥系生命保険の投融資先も大企業に集中している。こうして、

総資本的には中央・地方の零細資金を集めて、大企業へ集中集的に投融資するパターン、したがって、大都市への資金集中パターンが浮かび上がってくるのである。

VI. お わ り に

生命保険企業は資本主義経済のもとで2つ役割を果たしている。1つは保険サービスの提供という本来業務の遂行である。他の1つはそれに付随して発展してきた金融機関としての役割である。基本的には個人レベルでの零細資金の吸収を図るわけであるが、蓄積した資金は巨大となり、金融資本の一翼を担うようになる。

このような発展は巨大な店舗網を展開することにより可能となる。同時に、資本主義発展の一般過程をその発展過程に内包していることも言うまでもない。その諸特性を空間組織論的枠組みで小括すると以下のごとくなる。

第1に、夥しい数の企業の設立とそれらの淘汰過程で大企業へ業務が集中し、その支配が確立する。これは本社機能をめぐる都市間競争過程でもあり、相対的分散傾向を示していた立地は急速に東京・大阪の2巨大都市へ集中していった。

第2に、第1で示された資本の地域的集中過程は、逆に資本空間の外延的拡大過程でもあり、店舗が戦略的に配置されていった。それは本社所在地別に特徴をもった展開を示していたが、次第にその特徴は消失し、相互に極めて類似したパターンを示すようになる。しかし、全国的展開を示す大企業と偏在的展開を示す中小企業といった規模間格差は歴然と存在する。

第3に、地方市場占有率でみると、契約取得の偏在性は店舗網展開の偏在性よりもはるかに大きく、また規模間格差も一層明確になる。具体的にその傾向を捉えると、首都圏では、特定企業への集中は相対的小さく、分散的パターンを示す。近畿臨海では大阪に本社を置く2大企業の独占的パターンを示す。近畿内陸・四国・北陸などでは大阪大企業の比重が高く、その他地方市場では東京・大阪の大企業の勢力が拮抗しつつ、大企業による独占形態が強化されている。中小企業はいずれの地方市場においてもその比重は極めて小さいものである。

第4に、生命保険企業の資産運用は経済情勢に対応して貸付金・有価証券の割合が変化を示しているが、基本的にそれらの対象企業は、財閥系は言うまでもなく系列融資を強化する形で、非財閥系企業の場合でも大企業に集中しており、系列融資を補完する役割を果たしていると言える。このことは資金の地域的循環上極めて重要であり、地方零細資金を中央へ吸い上げる形で、資金の地域的集中が図られ、大企業に傾斜的に融資するパターンが浮かび上がる。

最後に、本稿では日本生命・住友生命を大阪本社企業として扱ってきたが、たとえば日本生命の場合6事業本部のうち大阪に置かれているのは2事業本部のみであり、本社を大阪に置いて処理することが正当であったのかどうかについては問題である。住友生命についても同様のことが言える。

なお、本稿作製にあたり、日本経済短期大学の太友純助手と明治大学計算センターの二宮智子氏には資料解析について多大の御助言を頂戴した。記して、ここに感謝する。

An Analysis on Spatial Behavior of the Life Insurance Companies

Naoharu Fujita

In the course of development of life insurance industry in Japan, concentration and accumulation of capital has proceeded rapidly as can be seen generally in other fields of industry. This has also been the process establishing spatial framework for capital control.

Until today, a number of life insurance companies was founded. However, many of them were small in size and located dispersively throughout the country for grasping regional market. They played an important role in forming spatial organization of the industry. But most of them could not exist for long period of time because of their weakness of socio-economic basis. Under these circumstances, monopolistic companies emerged.

this movement has several important meanings in spatial context. First; headquarter of monopolistic companies concentrated into a specific area and made a large city a symbol of space. Second; concentration of the headquarters, on the other hand, enhanced to form the gigantic spatial organization—extensive network of branch offices. Third; gigantic spatial organization can exist only when rational and efficient framework is set up. As a result of this, spatial organizations have reinforced hierarchical structure. Fourth; there exists disparity in terms of power and scale of spatial organizations among companies, but perception of space among them have tended to be similar.

Thus, strengthening systematic spatial order in this field have contributed to form regional systems of national economy of Japan.